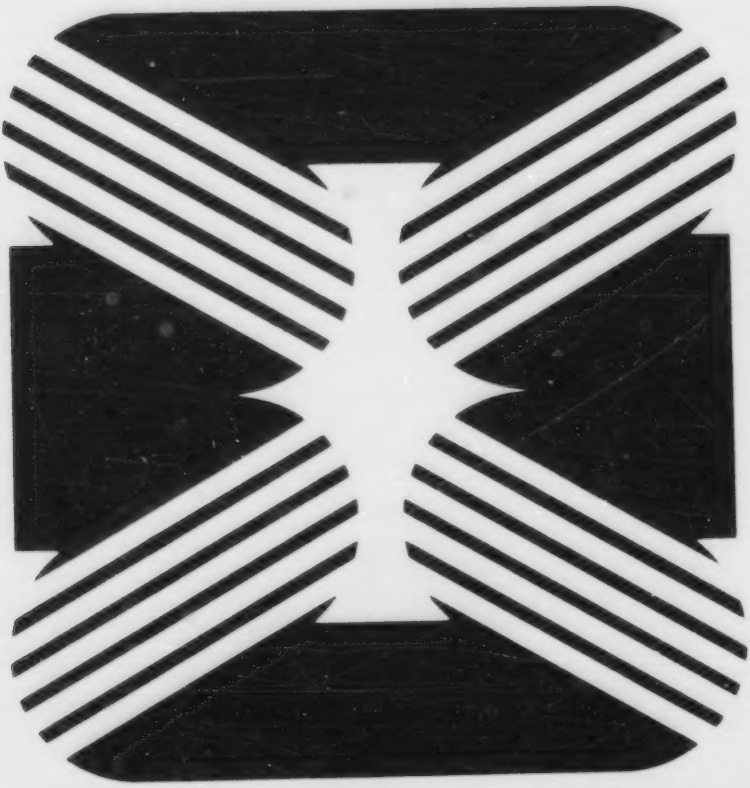
L'ÉTAT DE LA SITUATION SOCIO-ÉCONOMIQUE

LA CONFÉRENCE AU SOMMET DE MONTEBELLO



QUÉBEC

13

101-06148/

L'ÉTAT DE LA SITUATION SOCIO-ÉCONOMIQUE

Document de travail déposé
par le Secrétariat des conférences socio-économiques
à la Conférence au sommet de Montebello
tenue le 14, 15 et 16 mars 1979

LES CONDITIONS DU DÉVELOPPEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE

Le premier Sommet de Pointe-au-Pic tenu en mai 1977 a permis aux principaux agents invités d'amorcer un dialogue constructif sur l'ensemble des problèmes affectant le développement social et économique du Québec. Ces échanges se sont poursuivis au cours d'une série de conférences sectorielles qui ont largement inspiré les diverses politiques gouvernementales.

Désireux de poursuivre ce dialogue, le gouvernement invite patronat, syndicats, coopérateurs et consommateurs le 14, 15 et 16 mars prochain pour le deuxième Sommet. À cette occasion, nous chercherons à définir les orientations à imprimer au développement du Québec au cours des prochaines années.

Plus précisément, nos discussions porteront sur les conditions d'une économie productive associée à une qualité de vie qui tiennent compte de notre réalité et de notre potentiel.

Nous avons convenu avec vous d'aborder les délibérations sous trois angles: l'accès aux marchés, les investissements et les ressources humaines.

Le document qui vous est transmis tente d'établir un diagnostic le plus factuel possible dans chacun de ces trois domaines. Lors de notre rencontre de Montebello, il nous appartiendra de définir ensemble les moyens à mettre en oeuvre.

Le ministre d'État
au développement économique

BERNARD LANDRY

Le ministre d'État
au développement social

PIERRE MAROIS

AVANT-PROPOS

Plus d'un an après le sommet de Pointe-au-Pic, le Conseil des ministres décidait à la mi-septembre 1978 « de convoquer une conférence groupant les principaux agents socio-économiques... et de mener une consultation afin de connaître leurs attentes et orienter ainsi les travaux ».

Dans l'élaboration de ses politiques comme dans la recherche quotidienne de solutions aux problèmes du chômage et de la lutte à l'inflation, à la reconversion industrielle ou à l'amélioration de la qualité de la vie, le gouvernement québécois sent en effet la nécessité profonde de rechercher un consensus aussi large que possible sur les orientations à donner au développement socio-économique du Québec.

Ainsi, le 26 janvier dernier, le premier ministre, monsieur René Lévesque invitait-il les représentants du patronat, des syndicats, des coopérateurs et des consommateurs à participer le 14, 15 et 16 mars 1979 à Montebello, à la deuxième conférence au sommet.

Cette rencontre de Montebello, précédée de neuf « mini-sommets » sectoriels qui se sont succédés de septembre 1977 à décembre 1978, a été préparée à la suite de consultations menées d'octobre 1978 à janvier 1979 auprès de seize des principaux agents socio-économiques du Québec.

Une conférence préparée avec les principaux agents

Ces consultations portaient notamment sur les suites données au premier grand Sommet, sur les grandes questions actuelles, sur le renforcement des mécanismes de dialogue et sur les principaux points à aborder lors de la rencontre de Montebello.

La consultation préliminaire était confiée aux ministres d'État au développement économique et au développement social, aidés par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques, responsable de la réalisation de la conférence au sommet.

Une réunion avec les principaux cadres administratifs des organismes impliqués, le 8 décembre 1978, préparait la rencontre entre les ministres d'État responsables et les présidents des principaux organismes socio-économiques.

Les thèmes du Sommet de Montebello étaient alors cernés et chaque partenaire pouvait commencer à préparer sa position pour la table ronde.

Un double objectif, trois moyens

Deux nécessités alimentent toute rencontre entre les secteurs privé et coopératif, syndicats et gouvernement: obligatoire croissance économique associée au progrès social réel. Le Sommet de Montebello verra donc ce double objectif inscrit en filigrane dans les débats sur les trois moyens qui semblent aujourd'hui les plus urgents de mieux utiliser au Québec: *l'accès aux marchés* intérieurs et extérieurs, les sources et l'orientation *des investissements* et la qualité *des ressources humaines*.

Les invités à Montebello ont donc arrêté un ordre du jour concret et précis. Car si la croissance économique et le progrès social nécessitent la conjugaison de facteurs en apparence variés, il a semblé aux agents responsables des grandes décisions que:

— la recherche de débouchés inédits pour les produits et les services québécois,

— l'utilisation plus efficace des investissements,

— et, surtout, la promotion des ressources humaines

étaient les moteurs d'un développement économique accéléré, soucieux du progrès social.

La précision des trois thèmes retenus permettra aux agents réunis à Montebello de dresser d'abord un bilan concret des dernières années, ensuite d'indiquer des orientations, pour enfin s'impliquer concrètement pour l'avenir, et partager les responsabilités de l'action.

Le document de travail

Le document présenté se veut un des outils permettant à chacun des partenaires de mieux se préparer à la conférence de Montebello.

Consacré à l'état de la situation actuelle, ce document veut détecter les points forts et les points faibles du Québec 79 et énumérer quelques repères déjà visibles pour l'évolution du développement socio-économique.

Alors que pour le Sommet de Pointe-au-Pic (mai 1977) les documents préparatoires sur l'économie et le travail avaient fait l'objet de publications différentes, voici un texte exposant de façon globale la situation socio-économique du Québec. Comme la réalité mêle indistinctement le social et l'économique, ce document préparatoire veut préluder à des délibérations où le souci de l'économie demeure lorsqu'il est question de ressources humaines tandis que la nécessaire qualité de la vie au travail n'échappe pas aux agents préoccupés de marchés et d'investissements.

Amenés à prendre connaissance des mêmes données sur la situation actuelle, les acteurs socio-économiques peuvent plus facilement définir les problèmes dans les mêmes termes, et déterminer les possibilités d'une action commune.

Cet état de la situation socio-économique ne propose ni politiques précises ni programmes de développement mais il photographie le mieux possible la réalité socio-économique du Québec à l'hiver 1979.

Le fruit d'une collaboration

La recherche et la rédaction du document, coordonnées par le Secrétariat permanent des conférences socio-économiques, est le fruit d'une collaboration interministérielle à laquelle ont participé *le ministère de l'Éducation, l'Office de planification et de développement du Québec, le ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre, le ministère de l'Industrie et du Commerce,* et *le ministère du Conseil exécutif.* Des chercheurs de *l'Université Laval* et de *l'École des hautes études commerciales* ont apporté leur contribution.

Les agents invités à la conférence

Les agents socio-économiques invités par le Premier ministre autour de la table ronde sont les regroupements patronaux, les organismes syndicaux représentant les travailleurs, les associations coopératives témoins de l'entreprise coopérative et les représentants des groupes défendant les intérêts des consommateurs ainsi que quelques universitaires.

Une nouvelle étape du dialogue

À l'aube du printemps 79, la conférence au sommet de Montebello pourra être l'un des moments importants pour l'histoire économique du Québec des prochaines années; un rendez-vous porteur d'espérances!

De toute façon, la rencontre sera une nouvelle étape dans le dialogue amorcé à Pointe-au-Pic et poursuivi par les conférences sectorielles.

Parce que l'évolution et le progrès de la société québécoise sont la responsabilité conjointe et solidaire de tous, c'est par l'établissement et la poursuite continuelle du dialogue que les différents agents pourront édifier une vie sociale et économique répondant à leurs aspirations communes.

GILLES CHÂTILLON
Directeur général
du Secrétariat permanent
des conférences socio-économiques

Québec, le 6 février 1979

TABLE DES MATIÈRES

Introduction 1

PREMIÈRE PARTIE: PERSPECTIVES ÉCONOMIQUES 3

Chapitre 1 La conjoncture économique en 1978 et 1979 5

1.1 Le contexte international et les faits saillants en 1978 5

1.2 1978, une bonne année 6

1.2.1 La croissance générale 6
1.2.2 La croissance sectorielle 6
1.2.3 Le marché du travail 6
1.2.4 Les prix et les salaires 7
1.2.5 Les revenus et les dépenses des consommateurs 7
1.2.6 Les investissements privés et publics 7
1.2.7 La demande extérieure 10
1.2.8 Les facteurs de croissance en 1978 10

1.3 Les perspectives pour 1979 11

Chapitre 2 Regard sur l'évolution économique du Québec 13

2.1 Quelques comparaisons internationales 13

2.1.1 La population et le niveau de vie 13
2.1.2 La production et la productivité 14
2.1.3 La création d'emplois 15
2.1.4 Les profits et les salaires 16
2.1.5 La tendance séculaire de notre position concurrentielle 17
2.1.6 Le rétablissement à court terme de notre compétitivité 19

2.2 L'évolution de la structure économique du Québec 21

2.2.1 La tertiarisation de l'économie 21
2.2.2 La part de l'État dans l'activité économique 22
2.2.3 L'évolution de la base économique 24

DEUXIÈME PARTIE: L'ACCÈS AUX MARCHÉS 27

Chapitre 3 Le marché interne 29

3.1 Les intermédiaires 29

3.1.1 Le commerce de détail 29
3.1.2 Le commerce de gros 30
3.1.3 Une vue sectorielle du commerce de gros et de détail 30

3.2 Leurs caractéristiques principales 32

3.3 Les fabricants québécois et leurs habitudes de vente 33

Chapitre 4 Les marchés externes 37

4.1 Les exportations internationales du Québec 38

4.2 Les échanges commerciaux du Québec avec les autres provinces 39

4.2.1 Une vue d'ensemble de la balance commerciale 39
4.2.2 L'interdépendance des industries manufacturières québécoises et canadiennes 40
4.2.3 La destination des produits québécois au Canada 41

4.3 Quelques perspectives d'action 42

TROISIÈME PARTIE: LES INVESTISSEMENTS 45

Chapitre 5 Les investissements 47

5.1 Quelques comparaisons internationales 47

5.2 La croissance des investissements 48

5.3 Productivité et investissement 50

Chapitre 6 Les sources d'investissement 53

6.1 Les secteurs privé et public 53

6.2 Propriété des entreprises 55

6.3 Les dynamismes régionaux 58

QUATRIÈME PARTIE: LES RESSOURCES HUMAINES 61

Chapitre 7 Population, main-d'oeuvre, emploi 63

7.1 L'évolution démographique 63
7.1.1 L'accroissement de la population 63
7.1.2 Les mouvements migratoires 64
7.1.3 Structure par âge de la population 65

7.2 L'évolution de la main-d'oeuvre et de l'emploi 67
7.2.1 La main-d'oeuvre 67
7.2.2 L'emploi 69
7.2.3 Le chômage 69

Chapitre 8 L'organisation du travail 73

8.1 L'entreprise et ses dirigeants 73
8.1.1 Les entreprises dans l'économie du Québec 73
8.1.2 Les défis de l'entreprise québécoise 76
8.1.3 Les conditions du progrès 78
8.1.4 Le regroupement en associations patronales 79

8.2 Les travailleurs 82
8.2.1 La pénétration du syndicalisme 82
8.2.2 La répartition syndicale par secteur 84
8.2.3 L'affiliation syndicale 86
8.2.4 Le syndicalisme agricole 87
8.2.5 Les corporations professionnelles 87

8.3 Les relations du travail 88
8.3.1 La négociation des conventions collectives 88
8.3.2 Les conflits de travail: grèves ou lock-out 89
8.3.3 De nouveaux modes d'interventions 91

Chapitre 9 La qualité des ressources humaines 93

9.1 L'entrepreneurship 93
9.1.1 Profil de l'entrepreneur québécois 93
9.1.2 Les besoins de formation et de perfectionnement 94
9.1.3 La gestion du changement 95

9.2 L'éducation et la formation professionnelle 96

9.2.1 Les programmes réguliers de formation professionnelle aux niveaux secondaire, collégial et universitaire 96

9.2.2 Les programmes de formation professionnelle de la main-d'oeuvre adulte 100

9.3 Des programmes de formation pertinents et concertés 101

Chapitre 10 La qualité de la vie au travail 103

10.1 Quelques expériences québécoises 104

10.1.1 Les changements organisationnels 104

10.1.2 La démocratie industrielle 105

10.2 À la recherche des stratégies d'intervention 107

Conclusion 109

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1

Indicateurs économiques du Québec et du Canada, 1974 à 1978 ..... 8 et 9

TABLEAU 2

Indicateurs de la croissance économique du Québec et de quelques pays de l'OCDE, pourcentages de variations (en termes réels) 15

TABLEAU 3

Tendance séculaire de notre position concurrentielle, Québec et quelques pays de l'OCDE, pourcentages de variation annuelle 18

TABLEAU 4

Valeur des devises étrangères au Canada, 1970-1978 20

TABLEAU 5

Emplois par secteur et répartition en pourcentage, Québec, 1961, 1973, 1978 22

TABLEAU 6

Part des dépenses publiques en pourcentage du PIB 23

TABLEAU 7

Investissements en pourcentage du PNB 47

TABLEAU 8

Investissements en pourcentage du PIB 48

TABLEAU 9

Taux de croissance annuel moyen des investissements totaux en dollars courants 48

TABLEAU 10

Répartition des investissements de 1978 par secteur et taux annuel moyen de croissance de 1970 à 1978 49

TABLEAU 11

Investissements per capita 49

TABLEAU 12

Productivité mesurée par la valeur ajoutée par hommes /heure dans le secteur de la fabrication (1961-1976) 50

TABLEAU 13

Comparaison des industries à productivité élevée au Québec et en Ontario, 1971 51

TABLEAU 14

Part de l'investissement privé sur l'investissement total et taux de croissance moyen en dollars courants 53

TABLEAU 15

Ventilation des investissements publics par secteur, Québec 1974-1977 54

TABLEAU 16

Certaines statistiques du secteur manufacturier québécois selon l'appartenance des entreprises, 1974 55

TABLEAU 17

Certaines statistiques manufacturières par groupe majeur et par mode d'appartenance des entreprises au Québec, 1974 57

TABLEAU 18

Évolution démographique 1966-1977 64

TABLEAU 19

Ressources humaines comparées du Québec, de l'Ontario et du Canada: 1967 à 1978 68

TABLEAU 20

Emploi par secteur d'activités, Québec, Ontario et Canada, 1978 70

TABLEAU 21

Proposition d'une définition de l'entreprise selon le nombre d'employés 74

TABLEAU 22

Indicateurs économiques par taille d'entreprise, secteur manufacturier 74

TABLEAU 23

Taux global du syndicalisme au Québec, en Ontario et au Canada, 1970 à 1976 83

TABLEAU 24

Effectifs syndicaux et taux sectoriels de syndicalisme selon la main-d'oeuvre occupée au Québec, 1976 84

TABLEAU 25

Répartition des effectifs syndicaux par affiliation syndicale, Québec, 1976 86

TABLEAU 26

Conventions collectives au Québec, calendrier des expirations 89

TABLEAU 27

Grèves et lock-out, 1970-1978 90

TABLEAU 28

Disciplines universitaires ayant les meilleures performances en termes d'emplois 97

TABLEAU 29

Disciplines universitaires ayant les moins bonnes performances en termes d'emplois 98

TABLEAU 30

Caractéristiques de l'enseignement professionnel aux niveaux secondaire et collégial pour l'année 1978 98

TABLEAU 31

Nombre de diplômés qui se sont dirigés en juin 1977 et 1978 vers le marché du travail et prévision pour juin 1979 (enseignement régulier) 99

TABLEAU 32

Stagiaires ayant entrepris un cours du PFMC au Québec, en Ontario et au Canada 1974-1977 100

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE 1

Taux de change des principales monnaies par rapport au dollar canadien..... 19

GRAPHIQUE 2

Pyramide des âges de la population du Québec 1968, 1981, 2001 66

GRAPHIQUE 3

Structure pyramidale comparative de la CCPQ et du CPQ 80

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE I

Indicateurs des prix, des coûts et des salaires, Québec et quelques pays de l'OCDE, pourcentages de variation annuelle 112

ANNEXE II

Distribution de l'emploi dans le secteur manufacturier, Québec, Ontario et Canada, 1977 113

ANNEXE III

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activités économiques et selon l'affiliation, Québec, 1976 114

INTRODUCTION

À une époque où, de façon générale, les économies occidentales ont peine à surmonter les difficultés particulières qui les accablent au plan de l'inflation, du chômage, du vieillissement de leur structure industrielle ou de leur population, on ne saurait mettre en doute la nécessité d'un examen sérieux des défis qui sont à relever ici-même au Québec.

La complexité de même que la diversité des questions que soulève le développement d'une économie et de ses ressources humaines ne permettent sans doute pas un bilan détaillé de tous les aspects de la vie sociale et économique du Québec. Aussi, ce bilan se limite-t-il à certains thèmes, reflets des préoccupations communiquées par les principaux agents. On ne saurait trouver dans ce document d'énoncés de politiques gouvernementales; il s'agit plutôt d'une description de situations souvent mises en parallèle avec celles de l'Ontario, de l'ensemble canadien et de certains pays de l'OCDE.

Dans un premier temps, on a voulu distinguer parmi les thèmes économiques suggérés, ceux qui sont de nature structurelle et ceux que nous impose la conjoncture économique à plus court terme.

C'est après ce diagnostic général que le document aborde l'essentiel des préoccupations des agents consultés.

— Les besoins de l'économie et sa capacité d'adaptation: les parties 2 et 3 portent sur *l'accès aux marchés internes et externes* et sur *les investissements*.

— *Les ressources humaines*: la partie 4 examine une série de questions relatives à la population active, aux dirigeants d'entreprise, aux travailleurs et à la qualité de la vie au travail.

Quant aux orientations et aux perspectives à développer, il appartient aux participants à la conférence de définir les solutions à développer pour un meilleur avenir socio-économique au Québec.

PREMIÈRE PARTIE

Perspectives économiques

Avant d'aborder l'étude des trois thèmes majeurs retenus, soit l'accès aux marchés, les investissements et les ressources humaines, il est utile de rappeler comment se sont comportées les principales variables socio-économiques depuis le premier Sommet économique de mai 1977 et plus globalement de jeter un regard sur l'évolution économique du Québec.

CHAPITRE 1

LA CONJONCTURE ÉCONOMIQUE EN 1978 et 1979

Dans ce chapitre, il est question en premier lieu de la situation de l'économie en 1978: le contexte international et les faits saillants, l'analyse détaillée et les facteurs de la croissance en 1978 sont abordés successivement. Ensuite, les perspectives pour 1979 font l'objet d'un bref exposé.

1.1 Le contexte international et les faits saillants en 1978

Puisque notre économie est largement ouverte au monde, il importe de souligner d'abord que l'environnement économique international est demeuré hésitant en 1978. En effet, la production et le commerce mondiaux ont continué de s'accroître, mais à un rythme plus lent qu'avant la récession de 1974-1975. En outre, plusieurs pays développés qui étaient confrontés aux problèmes posés par un chômage élevé ont eu recours au protectionnisme. Par exemple, l'Australie, le Canada, les États-Unis, la Norvège, le Royaume-Uni, la Suède, la France et le reste des pays de la Communauté économique européenne ont appliqué divers contingentements aux importations de produits comme les chaussures, les vêtements, le textile, l'acier et les téléviseurs.

C'est dans ce contexte qu'a évolué l'économie québécoise en 1978. Si, d'une part, la croissance réelle de son produit intérieur brut a été comparable à celle du Canada et des pays membres de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), il faut noter, d'autre part, que le redressement de sa base industrielle a été remarquable. En effet, les livraisons, les immobilisations et les exportations du secteur manufacturier ont marqué une excellente reprise.

Par contre, le chômage s'est accru en dépit du fait que le Québec ait enregistré son plus fort taux d'augmentation de l'emploi depuis quatre ans.

Avant d'examiner les perspectives pour la présente année, il importe d'analyser plus en détail la situation économique en 1978 (voir tableau 1).

1.2 1978, une bonne année

1.2.1 La croissance générale

Le produit intérieur brut (PIB), soit la valeur de tous les biens et services produits au Québec, a augmenté d'environ 10,6% et atteint 57 milliards de dollars en 1978. En termes réels, la production intérieure s'est accrue de 3,4%. Ce taux est comparable à celui du Canada (3,5%) et au taux moyen de l'ensemble des pays membres de l'OCDE (3,6%), mais est inférieur au taux de croissance potentiel de l'économie québécoise. Ce potentiel aurait été d'environ 4,5% selon les critères d'avant 1974 tandis qu'au Canada, il aurait été de 5,2%. Il se peut cependant que ces critères surestiment notre potentiel de croissance depuis 1974, étant donné les réalignements internationaux qui s'opèrent depuis, et les rigidités dans nos économies. Rappelons que la croissance réelle au Québec se chiffre à 3,9% depuis 1966 et à 3,1% depuis 1974.

1.2.2 La croissance sectorielle

Tous les secteurs de l'économie québécoise, sauf le secteur minier et l'industrie de la construction, ont progressé de façon satisfaisante en 1978, notamment l'agriculture et les services d'utilités publiques. Certaines activités ont marqué des progrès très vigoureux: la *foresterie*, les *pêches* et surtout l'*industrie manufacturière*.

Les industries manufacturières ont augmenté leurs livraisons de 21% (en dollars courants) au cours de 1978 par rapport à 1977, soit le taux d'accroissement le plus fort depuis quatre ans. Les secteurs traditionnels (cuir, textile, bonneterie, vêtement, meuble) ont accru leurs livraisons de façon marquée en 1978. D'autres industries se sont montrées également très dynamiques; ainsi, la croissance des livraisons des aliments et boissons, des papiers, des métaux primaires, des industries chimiques et du bois a été très vigoureuse. Au total, la croissance réelle du PIB du secteur manufacturier a été d'environ 9% en 1978, ce qui a fait *de la fabrication le secteur moteur de la croissance économique au Québec en 1978*.

1.2.3 Le marché du travail

L'emploi a connu sa plus forte augmentation des quatre dernières années avec une création nette de 51 000 emplois, soit une hausse de 2,1%. Comme d'habitude, c'est l'ensemble des secteurs des services qui a généré la très grande partie des nouveaux emplois, soit 45 000. Il faut toutefois noter le renversement de la tendance dans la fabrication, où l'emploi était en chute depuis 1974; l'emploi dans ce secteur névralgique s'est accru de 10 000 en 1978.

Pour l'ensemble de l'année, la population active s'est accrue de 75 000, soit une hausse de 2,7%. Cette augmentation provient surtout de l'accroissement (55 000) de la main-d'oeuvre féminine. Alors que le taux d'activité chez les hommes est resté essentiellement stable depuis une dizaine d'années, fluctuant entre 76% et 78%, celui des femmes n'a cessé de monter pour atteindre maintenant 44%. C'est là un phénomène de rattrapage facilité par la nature des emplois créés.

Puisque l'emploi s'est accru moins vite que la population active, le nombre de chômeurs a augmenté de 24 000 en 1978 pour atteindre 312 000 et le taux de chômage s'est établi à 10,9% pour l'ensemble du Québec. Près de la moitié (45%) de ces chômeurs sont des jeunes de moins de 25 ans.

Le taux de chômage ne cesse donc d'augmenter au Québec parce que la croissance économique est insuffisante pour absorber l'offre de travail. Afin d'abaisser le taux de chômage, il serait nécessaire que l'économie croisse à moyen terme à un taux réel de 4,5% à 5% environ, performance difficile à atteindre dans le contexte actuel de l'économie mondiale.

1.2.4 Les prix et les salaires

L'indice des prix à la consommation à Montréal s'est accru de 8,4% en 1978, soit moins rapidement qu'au Canada où la hausse a été de 9,0%. Au Québec comme au Canada, cette hausse est due principalement à l'augmentation rapide des prix des produits alimentaires (13,1% au Québec et 15,5% au Canada), les autres indices évoluant plus modérément. Ainsi, l'indice global des prix, sauf pour les produits alimentaires, a augmenté de 6,2% au Québec et de 6,4% au Canada. La hausse correspondante était de 7,9% en 1977.

Le rythme de croissance des salaires et traitements par employé pour l'ensemble des activités économiques a fléchi à nouveau en 1978 pour se situer à 7,6%. Les taux de base négociés dans les grandes conventions collectives ont augmenté également moins rapidement que par les années passées. Dans l'ensemble du Canada, la décélération de la hausse des salaires a été encore plus marquée; en effet, les salaires moyens n'ont augmenté que de 6,1% au cours de 1978, comparativement à 9,0% en 1977.

De façon particulière, dans le secteur manufacturier, les salaires hebdomadaires moyens ont augmenté de 7,6% au Québec comparativement à une hausse de 6,4% au Canada.

1.2.5 Les revenus et les dépenses des consommateurs

Le revenu personnel est constitué de l'ensemble des revenus perçus par les résidents du Québec. Il est affecté à la consommation de biens et de services, aux impôts et à l'épargne. En 1978, le revenu personnel au Québec a augmenté de 10,6%, soit au même rythme qu'au Canada et a atteint 47,9 milliards de dollars.

En dépit d'une consommation stagnante au premier trimestre, la hausse des dépenses en biens et services des ménages pour l'ensemble de l'année 1978 s'est située aux alentours de 11,9%, soit une hausse réelle d'environ 3,5%.

1.2.6 Les investissements privés et publics

Les investissements totaux au Québec en 1978 n'ont pas été parmi les éléments dynamiques de la croissance. Ils ont constitué, avec les dépenses courantes des

Tableau 1

Indicateurs économiques du Québec et du Canada 1974 à 1978

Indicateurs	Unité de mesure	QUÉBEC 1974	1975	1976	1977	1978[1]	75/74	76/75	77/76	78/77	78/74[2]
							(en pourcentage)				
Produit intérieur brut aux prix du marché	$ 000 000	36 333	41 027	47 092	51 522	57 000	12,9	14,8	9,4	10,6	11,9
Indice implicite des prix du PIB canadien	1971 - 100	132,5	146,7	160,7	171,8	183,8	10,7	9,5	6,9	7,0	8,5
Produit intérieur brut en dollars constants de 1971	$ 000 000	27 421	27 967	29 304	29 990	31 012	2,0	4,8	2,3	3,4	3,1
Salaires, traitements et revenus complémentaires	$ 000 000	20 258	23 567	27 271	29 878	32 776	16,3	15,7	9,6	9,7	12,8
Revenu personnel	$ 000 000	28 980	33 816	39 229	43 334	47 927	16,7	16,0	10,5	10,6	13,4
Revenu personnel par habitant	$	4 733	5 473	6 293	6 902	7 626	15,6	15,0	9,7	10,5	12,7
Logements mis en chantier	unité	51 642	54 741	68 748	57 580	50 900	6,0	25,6	-16,2	-11,6	- 0,4
Immobilisations totales	$ 000 000	7 398	9 170	9 813	10 814	11 322	24,0	7,0	10,2	4,7	11,2
— secteur de la fabrication	$ 000 000	1 344	1 373	1 131	1 215	1 467	2,2	-17,6	7,4	20,7	2,2
Valeur des expéditions, industries manufacturières	$ 000 000	22 414	23 967	25 800	28 260	34 195	6,9	7,6	9,5	21,0	11,1
Consommation des ménages	$ 000 000	21 347	24 909	28 092	31 003	34 692	16,7	12,8	10,4	11,9	12,9
Indice des prix à la consommation (Montréal)	1971 - 100	124,5	138,1	147,4	159,7	173,0	10,9	6,7	8,3	8,4	8,6
Population (1er juin)	'000	6 123	6 179	6 234	6 278	6 285	0,9	0,9	0,7	0,1	0,7
Population active	'000	2 585	2 668	2 716	2 792	2 868	3,2	1,8	2,8	2,7	2,5
Emploi total	'000	2 415	2 452	2 479	2 504	2 556	1,5	1,1	1,0	2,1	1,4
Taux de chômage	%	6,6	8,1	8,7	10,3	10,9					

Indicateurs	Unité de mesure	CANADA 1974	1975	1976	1977	1978[1]	75/74	76/75	77/76	78/77	78/74[2]
							(en pourcentage)				
Produit intérieur brut aux prix du marché	$ 000 000	149 883	168 095	194 805	214 579	237 600	12,2	15,9	10,2	10,7	12,2
Indice implicite des prix du PIB	1971 - 100	132,5	146,7	160,7	171,8	183,8	10,7	9,5	6,9	7,0	8,5
Produit intérieur brut en dollars constants de 1971	$ 000 000	113 119	114 584	121 223	124 900	129 271	1,3	5,8	3,0	3,5	3,4
Salaires, traitements et revenus complémentaires	$ 000 000	80 086	93 562	108 248	120 100	131 870	16,8	15,7	10,9	9,8	13,3
Revenu personnel	$ 000 000	116 867	136 328	156 267	172 370	190 813	16,6	14,6	10,3	10,7	13,0
Revenu personnel par habitant	$	5 226	6 006	6 796	7 411	8 126	14,9	13,2	9,0	9,6	11,7
Logements mis en chantier	unité	222 123	231 456	273 203	245 724	237 000	4,2	18,0	-10,1	- 3,6	1,6
Immobilisations totales	$ 000 000	32 882	38 216	43 636	46 491	49 951	16,2	14,2	6,5	7,4	11,0
— secteur de la fabrication	$ 000 000	4 950	5 521	5 465	6 007	6 503	11,5	- 1,0	9,9	8,2	7,1
Valeur des expéditions, industries manufacturières	$ 000 000	82 455	88 459	98 078	109 804	127 592	7,3	10,9	12,0	16,2	11,5
Consommation des ménages	$ 000 000	83 388	97 108	110 744	122 327	136 395	16,4	14,0	10,4	11,5	13,1
Indice des prix à la consommation (Canada)	1971 - 100	125,0	138,5	148,9	160,8	175,3	10,8	7,5	8,0	9,0	8,8
Population (1er juin)	'000	22 364	22 697	22 993	23 258	23 481	1,5	1,3	1,2	1,0	1,2
Population active	'000	9 706	10 060	10 308	10 616	11 012	3,6	2,5	3,0	3,7	3,2
Emploi total	'000	9 185	9 363	9 572	9 754	10 084	1,9	2,2	1,9	3,4	2,4
Taux de chômage	%	5,4	6,9	7,1	8,1	8,4					

Sources: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada* (61-205); *Industries manufacturières* (31-205); *Commerce et détail* (63-005); *Prix et indices des prix* (62-002); *La population active* (71-001);
Direction de l'analyse et de la prévision économiques: Direction générale de la recherche et de la planification, ministère de l'Industrie et du Commerce.

(1) Prévisions.

(2) Taux annuel composé.

administrations publiques, les deux composantes dépressives de la demande en 1978. Après révision à la mi-année, l'ensemble des immobilisations au Québec devrait totaliser 11,3 milliards de dollars en 1978, soit une hausse de 4,7% par rapport à 1977, à comparer avec des augmentations de 7,0% en Ontario et 7,4% au Canada. La part du Québec passerait ainsi de 23,3% en 1977 à 22,7% en 1978 dans l'ensemble canadien.

Ce recul s'explique principalement par une baisse de la construction résidentielle au Québec. En effet, l'habitation a diminué de 6,2% au Québec alors qu'elle a augmenté de 2,0% ailleurs au Canada. Dans le secteur non résidentiel, la hausse totale des immobilisations a été de 8,0% au Québec, 7,6% en Ontario et 9,7% au Canada.

La croissance des investissements au Québec dans le secteur non résidentiel s'explique essentiellement par une forte hausse dans deux des cinq grands secteurs, soit le secteur manufacturier (20,7% au Québec, 8,2% au Canada, 0,5% en Ontario) et celui des services d'utilités publiques; en effet, dans les autres secteurs de l'activité québécoise, le profil des immobilisations pour 1978 se dessine comme suit: baisse importante dans le primaire due à une forte chute dans le secteur des mines, et stagnation dans les secteurs du commerce, de la finance et des services commerciaux de même que dans les institutions et ministères gouvernementaux.

1.2.7 La demande extérieure

Les exportations canadiennes chargées au Québec ont constitué l'élément le plus dynamique de la demande totale en 1978; elles ont augmenté de 20,4% en 1978, après une progression de 14,2% en 1977. Les exportations internationales de certains groupes ont fait des gains considérables grâce surtout aux achats des États-Unis qui absorbent 65% du total des exportations internationales du Québec.

Par contre, les ventes internationales de minerai de fer, de cuivre et d'amiante se sont accrues faiblement ou ont diminué. Cela s'explique par l'engorgement temporaire du marché mondial pour ces produits et par les arrêts de travail sur la Côte-Nord et au Labrador.

1.2.8 Les facteurs de croissance en 1978

Puisque la croissance réelle des investissements totaux et des dépenses publiques courantes a été négative dans un cas, et légèrement au-dessus de 1% dans l'autre, ce n'est pas de ce côté que l'on doit chercher les facteurs de croissance en 1978. La croissance de l'économie québécoise s'explique essentiellement par les trois éléments suivants: *une demande extérieure très vigoureuse, le remplacement de certaines importations par la production locale et une augmentation de la consommation des ménages.*

En effet, la dépréciation du dollar canadien, une croissance soutenue aux États-Unis et l'évolution favorable des coûts de production au Québec ont vivement stimulé les exportations internationales du Québec.

Ensuite, les secteurs traditionnels, en particulier ceux communément appelés « secteurs mous », ont su tirer un très bon parti des variations du taux de change, du raffermissement des contingentements d'importations et de l'abolition temporaire par le Québec de la taxe de vente au détail sur les meubles, les vêtements et les chaussures.

Enfin, l'augmentation réelle de la consommation des ménages a été d'environ 3,5%.

Ce sont là les principaux éléments qui expliquent le redressement remarquable du secteur manufacturier, secteur moteur de la croissance économique au Québec en 1978. Ce secteur a assuré à l'économie générale une croissance satisfaisante en dépit de la faiblesse des dépenses publiques courantes et des investissements totaux.

1.3 Les perspectives pour 1979

Les perspectives pour 1979 sont plus aléatoires. Certains facteurs qui ont fait de 1978 une année relativement bonne devraient continuer de jouer en 1979, mais leur influence serait plus faible.

La demande extérieure pourrait ne pas être aussi vive cette année, à cause du ralentissement prévu de l'économie américaine (de 3,9% en 1978 à 2,0% en 1979). Par contre, la dépréciation du dollar canadien et une amélioration des coûts relatifs offrent aux producteurs canadiens une belle occasion pour conquérir de nouveaux marchés extérieurs et reprendre, en partie du moins, le terrain perdu sur le marché intérieur; toutefois, un certain relâchement des quotas dans les secteurs mous jouerait négativement. Au total, les importations devraient ralentir et la balance touristique pourrait encore s'améliorer.

Par ailleurs, la consommation des ménages devrait se maintenir au même rythme. La réduction de 12% à 9% de la taxe fédérale sur les ventes des fabricants et surtout la progression des salaires réels devraient compenser la fin de certains stimulants à la consommation et des achats par anticipation effectués en 1978.

Enfin, les dépenses publiques courantes et les investissements privés seraient encore les éléments faibles de la demande cette année. Si les travaux de construction du gouvernement du Québec et la hausse des bénéfices et des taux d'utilisation des capacités dans les industries devraient avoir un impact favorable, les taux d'intérêt élevés et les coupures dans les dépenses fédérales auront une incidence contraire en 1979.

Au total, le PIB québécois s'accroîtrait d'environ 10,0% ce qui, compte tenu d'une hausse de 7% de l'indice implicite des prix canadiens, signifierait une hausse réelle du PIB d'environ 3,0%. Le taux de chômage devrait donc rester à un niveau élevé cette année, au Québec.

CHAPITRE 2

REGARD SUR L'ÉVOLUTION ÉCONOMIQUE DU QUÉBEC

Ce chapitre présente quelques considérations sur l'évolution à moyen terme de l'économie québécoise. Il va au-delà de l'analyse des variations cycliques de la conjoncture afin de mieux saisir les tendances à long terme et les problèmes qui se dessinent ou qui sont déjà ancrés dans l'économie.

Après une analyse comparative des principaux indicateurs de la performance du Québec par rapport à celle du Canada et d'autres pays industrialisés, suit un examen de l'évolution sectorielle qui devrait tout à la fois souligner les forces et les faiblesses de notre appareil de production.

Ce survol demeure tout de même assez bref; c'est à dessein qu'il a été fait ainsi pour ne pas disperser l'attention des trois thèmes majeurs du deuxième Sommet.

2.1 Quelques comparaisons internationales

Bien que les comparaisons internationales ne soient pas toujours entièrement adéquates[1], la nécessité de tels exercices ne devrait plus faire de doute. En effet, à mesure que les pays accroissent leurs échanges commerciaux, l'interdépendance économique monte d'un cran et cela crée des obligations nouvelles pour les agents économiques des pays qui participent à ce mouvement. C'est principalement cet aspect qui retiendra notre attention dans cette partie.

Mais d'abord, il n'est pas inutile de passer en revue quelques grands indicateurs. Pour ne pas alourdir le texte, les comparaisons chiffrées seront évitées autant que possible, mais le lecteur intéressé pourra trouver plus de détails dans les divers tableaux.

2.1.1 La population et le niveau de vie

Étant donné le contexte nord-américain, l'évolution de la population québécoise demeure toujours une donnée fondamentale. Si, depuis 1961, elle s'est accrue au

(1) La plupart des statistiques utilisées dans cette section proviennent des publications de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE). Cet organisme international traite les données qu'il publie pour les rendre relativement comparables. Mais puisque l'homogénéisation n'est pas parfaite, les comparaisons entre pays doivent être faites avec prudence.

rythme moyen des pays de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), on note toutefois un ralentissement marqué au cours des dernières années[1].

Quant au niveau de vie, le Québec est resté dans le peloton de tête selon les critères habituels. Suivant l'un des indicateurs de niveau de vie de l'OCDE, soit la consommation privée par habitant, le Québec se serait situé en 1976 à peu près au même rang que le Danemark, après la Suisse, les États-Unis, la Suède et le Canada[2].

2.1.2 La production et la productivité

L'indicateur du dynamisme général d'une économie le plus utilisé est le produit intérieur brut qui mesure la valeur de la production effectuée à l'intérieur d'un territoire donné.

Au cours de la période 1961-1978, le PIB réel a crû légèrement plus vite au Québec que dans les pays de l'OCDE (4,48% vs 4,24%) et à peu près au rythme des sept Grands[3] dont le taux annuel était de 4,54%.

Par ailleurs, depuis 1974, période au cours de laquelle l'économie mondiale a marqué un sérieux ralentissement, l'économie québécoise s'est mieux défendue; son PIB a progressé au rythme canadien (3,3% vs 3,4%). Cela confirme un phénomène bien connu, à savoir que la chute est moins prononcée au Québec dans les périodes de basse conjoncture. Ce comportement différentiel serait dû en partie à sa structure économique qui est davantage concentrée dans la production de biens de consommation courante.

Le diagnostic est le même en ce qui concerne la productivité (PIB réel par employé). Depuis 1974, tous les pays industrialisés affichent des baisses du taux de croissance de leur productivité plus importantes qu'au Québec, selon les calculs de l'OCDE[4].

Un fait demeure cependant: en longue période, la croissance de la productivité a été plus lente au Québec que dans la plupart des pays industrialisés. Cette caractéristique est commune à l'ensemble canadien. Plusieurs facteurs peuvent être à l'origine de cette faiblesse relative: l'emploi croît beaucoup plus vite ici, la tertiarisation de l'économie y est plus poussée[5], l'investissement par emploi créé

---

(1) On trouvera une analyse plus poussée à la section 7.1 intitulée « L'évolution démographique ».
(2) OCDE, *Études économiques de l'OCDE*: Canada, Paris, juillet 1978.
(3) Les sept Grands: États-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Canada et Italie.
(4) OCDE, *Perspectives économiques*, décembre 1978,
(5) S'il est vrai que les gains de productivité sont moins élevés dans les secteurs de services, la tertiarisation de l'économie impliquerait une décélération de la croissance de la productivité de l'ensemble de l'économie.

est plus faible, etc. Il y a probablement d'autres causes puisque la productivité est le résultat du comportement de tous les facteurs de production.

2.1.3 La création d'emplois

Au premier abord, il apparaît paradoxal que parmi les sept Grands de l'OCDE, le Québec et le Canada détiennent le double championnat des plus hauts taux de chômage et de création nette d'emplois. Alors que dans certains pays comme l'Allemagne ou le Royaume-Uni, la création nette d'emplois est nulle ou négative, le taux annuel de croissance de l'emploi au Québec atteint en moyenne 2,5% depuis 1963, soit l'un des plus hauts taux de tous les pays industrialisés. Par contre, la création nette d'emplois y est moins rapide que dans l'ensemble canadien, en particulier depuis 1974: la variation annuelle se chiffre à 1,8% au Québec, 2,8% dans l'ensemble canadien et 3,2% dans le reste du Canada.

Tableau 2

Indicateurs de la croissance économique du Québec et de quelques pays de l'OCDE
Pourcentages de variation
(en termes réels)

	Moyenne 1964/78	Moyenne 1974-1978	Moyenne 1964/78	Moyenne 1974-1978
	QUÉBEC		CANADA	
Produit intérieur brut (PIB)	4,4	3,3	4,9	3,4
Emploi	2,5	1,8	3,1	2,8
Productivité (PIB/emploi)	1,9	1,5	1,8	0,6
Population	0,9	0,7	1,4	1,3
PIB/per capita	3,5	2,6	3,5	2,1
Taux de chômage[1]	7,0	8,9	5,7	7,2
Population active	2,8	2,7	3,2	3,4
Emploi manufacturier	1,1	−0,4	1,2	−0,5
Formation brute de capital fixe[2]	5,2	3,2	5,2	2,2
FBCF/emploi créé	2,7	1,4	2,1	−0,6
	ÉTATS-UNIS		ALLEMAGNE	
Produit national brut (PNB)	3,4	2,3	3,7	1,8
Emploi	2,2	2,2	−0,5	−1,4
Productivité (PNB/emploi)	1,2	0,1	4,2	3,2
Population	1,0	0,8	0,5	−0,2
PNB/per capita	2,4	1,5	3,3	2,0
Taux de chômage corrigés	5,4	6,9	1,4	2,9
Population active	2,3	2,6	−0,3	1,5
Emploi manufacturier	1,2	0,3	0,5	−2,4
Formation brute de capital fixe	4,0	1,5	3,1	−0,2
FBCF/emploi créé	1,8	−0,7	3,6	1,2

(1) Taux de chômage moyen sur la période.
(2) La formation brute de capital fixe (FBCF) comprend les dépenses totales d'immobilisations et de répartitions de même que certains ajustements nécessités par la comptabilité nationale.

	Moyenne 1964/78	1974-1978	Moyenne 1964/78	1974-1978
	FRANCE		ROYAUME-UNI	
Produit intérieur brut (PIB)	4,6	2,9	2,3	0,8
Emploi	0,6	−0,1	−0,1	0,0
Productivité (PIB/emploi)	4,0	3,0	2,4	0,8
Population	0,7	0,5	0,2	−0,1
PIB/per capita	3,9	2,4	2,1	0,9
Taux de chômage corrigés	2,8	4,6	3,3	5,1
Population active	1,2	1,8	0,2	0,4
Emploi manufacturier	−0,3	−1,2	−1,1	−1,3
Formation brute de capital fixe	5,4	0,3	2,4	−2,0
FBCF/emploi créé	4,8	0,4	2,5	−2,0

Sources: OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, décembre 1978.
OCDE, *Principaux indicateurs économiques.*
Statistique Canada.
OPDQ, Direction générale de la planification.

Le paradoxe s'explique de la manière suivante. Puisque la population active s'accroît plus rapidement chez nous, les taux de chômage y sont plus élevés et poursuivent leur ascension, en particulier chez les jeunes et les femmes. Cette forte progression de la population active dépend évidemment de la rapidité de l'accroissement de la population en âge de travailler mais aussi d'un phénomène de rattrapage dans les taux d'activité féminins. Ainsi, en 1978 par exemple, la main-d'oeuvre québécoise s'est accrue de 75 000 travailleurs dont 55 000 femmes.

Le Québec fait donc face à un défi de taille: augmenter substantiellement son taux de création d'emplois qui pourtant est l'un des plus élevés des pays industrialisés.

2.1.4 Les profits et les salaires[1]

Il est toujours délicat de comparer la croissance des profits et des salaires, étant donné que, d'une part, ils évoluent généralement en sens inverse à l'intérieur d'un même cycle économique et que d'autre part, la mesure de la rémunération de ces deux facteurs de production n'est pas également facile. Il convient d'éviter les conclusions un peu hâtives, d'autant plus qu'il est probablement plus important de considérer la rémunération réelle par unité de travail ou par unité de capital. L'accroissement de la masse de salaire ou de profit peut en effet résulter de l'augmentation de l'emploi ou du stock de capital.

De 1963 à 1978, on peut noter que la masse des profits et des autres revenus de placements a crû à peu près au même rythme que la masse des salaires et des traitements: les premiers ont eu un taux annuel moyen de 12,3% par rapport à 11.6% pour les seconds. Néanmoins, il faut se rappeler que ces chiffres représentent les accroissements des masses en dollars courants.

(1) On trouvera en annexe 1, un tableau portant sur les indicateurs des prix, des coûts et des salaires du Québec et de quelques pays de l'OCDE.

2.1.5 La tendance séculaire de notre position concurrentielle

Les économies occidentales ont eu du mal à absorber le choc pétrolier de 1973 et la spirale inflationniste qui a suivi. L'augmentation des prix à la consommation a été multipliée par deux ou par trois dans la plupart des pays. Devant l'érosion de leur pouvoir d'achat, les salariés ont réagi et obtenu des hausses plus élevées de leurs salaires nominaux, contribuant par le fait même au comportement général de l'inflation. Bref, personne ne voulait payer la facture de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP). De plus, le ralentissement des gains de productivité depuis la récession de 1974-1975 se trouvait à aggraver la situation.

Cette évolution globale a recouvert d'importantes divergences entre les pays de sorte que les positions concurrentielles ont changé; le tableau 3 fournit certains calculs préliminaires[1] de leur évolution tendancielle respective, au Québec et chez ses principaux partenaires commerciaux.

La tendance séculaire de la position concurrentielle est une mesure approximative de l'évolution à moyen et long termes de notre capacité concurrentielle. Cette mesure va au-delà des variations cycliques des prix, des salaires, des profits ou des taux de change. Elle compare les accroissements à long terme de la richesse réelle (production réelle par employé), des gains réels par employé (rémunération réelle par employé, simple employé ou employé cadre) et de la rémunération réelle du capital.

Prenons le cas du Québec pour la période 1964-1978. Les salaires et traitements par employé augmentent au rythme annuel de 9,1% et l'indice des prix à la consommation, de 5,2%, ce qui laisse un gain réel par employé de 3,9% par année. Or, durant la même période, les gains annuels de productivité (richesse réelle) sont de 1,9%. Le ratio de l'un sur l'autre montre que notre position concurrentielle se détériorait au rythme d'environ 2,0% par année au cours de cette période. Selon des calculs préliminaires, le taux de croissance de la rémunération réelle du capital (profits réels par rapport au stock de capital) aurait été inférieur à l'augmentation de la richesse réelle.

La tendance des variables qui déterminent notre position concurrentielle à long terme indique donc une détérioration. Qu'est-ce à dire? Est-ce parce que le gâteau ne s'accroît pas assez vite (1,9% par année)? Ou est-ce parce que la rémunération des salariés (toutes catégories) augmente trop rapidement (3,9% par année)? Les deux points de vue méritent une attention.

Comme on le voit, le lien est très étroit entre les gains réels par employé, la productivité et la position concurrentielle. Celle-ci peut se détériorer parce que les gains réels augmentent trop vite. Mais il est aussi vrai que des accroissements

(1) Ces chiffres doivent être utilisés avec précaution puisqu'ils pourraient comporter certaines imperfections; il faut noter en particulier qu'on ne les a pas ajustés pour tenir compte des gains ou pertes rattachés aux changements des prix relatifs entre pays.

Tableau 3

Tendance séculaire de notre position concurrentielle
Québec et quelques pays de l'OCDE
Pourcentages de variation annuelle

	Moyenne 1964-1978	Moyenne 1964-1978
	QUÉBEC	**CANADA**
Productivité (PIB réel/emploi)	1,9	1,8
Gains réels par employé	3,9	3,7
Tendance séculaire de la position concurrentielle (1)	– 2,0	– 1,9
	ÉTATS-UNIS	**ALLEMAGNE**
Productivité (PIB réel/emploi)	1,2	4,2
Gains réels par employé	1,7	5,6
Tendance séculaire de la position concurrentielle	– 0,5	– 1,4
	FRANCE	**ROYAUME-UNI**
Productivité (PIB réel/emploi)	4,0	2,4
Gains réels par employé	5,6	2,9
Tendance séculaire de la position concurrentielle	– 1,6	– 0,5

Source: Annexe I

insuffisants de la productivité conduisent au même résultat. Or, la productivité dépend de plusieurs facteurs parmi lesquels les investissements et les ressources humaines sont parmi les plus importants. Les deuxième et quatrième parties de ce document pousseront plus avant cette réflexion.

Cependant, l'analyse de l'évolution à long terme de la position concurrentielle ne doit pas s'arrêter là, car ce qui importe, c'est l'évolution des positions respectives du Québec et de ses partenaires commerciaux, notamment le reste du Canada et les États-Unis.

On note au tableau 3 que les positions du Québec et du Canada s'affaiblissent aussi rapidement par rapport aux autres pays. C'est néanmoins à partir de 1974 que la situation concurrentielle devient plus critique. En effet, notre position continue de se détériorer au rythme annuel de 2,1% pendant que celle des

(1) La position concurrentielle est exprimée en termes réels; c'est l'équivalent de l'inverse du coût unitaire de production de l'économie. La formule est la suivante: productivité réelle/gains par employé. Rappelons que ces calculs sont préliminaires.

États-Unis, qui absorbe 65% de nos exportations internationales, marque un redressement annuel de 0,3%. L'ensemble canadien fait face au même problème d'ailleurs.

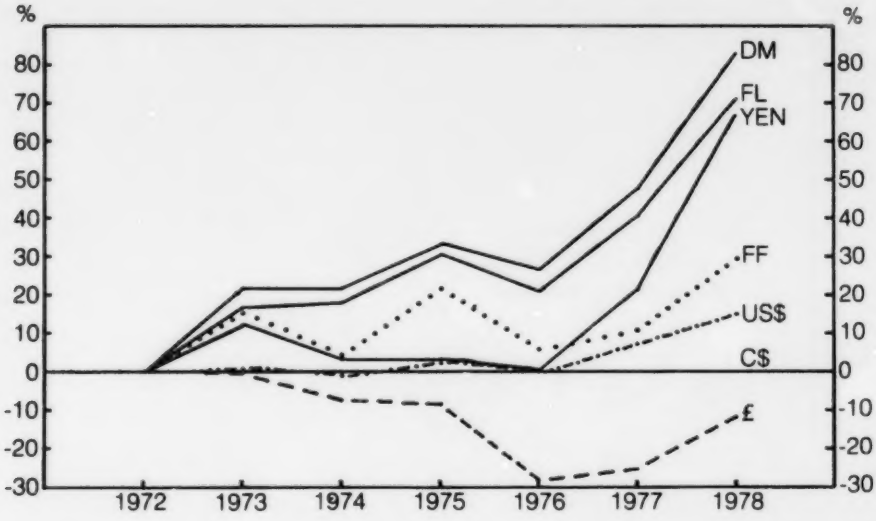
2.1.6 Le rétablissement à court terme de notre compétitivité

Comme on le sait, la compétitivité des entreprises québécoises et canadiennes s'est raffermie depuis deux ans. Les deux facteurs responsables sont, d'une part, la dépréciation très importante du dollar canadien et d'autre part, la décélération des gains réels par salarié. Les gains de productivité n'ont pas contribué à ce rétablissement, ce qui est inquiétant pour l'avenir.

Il est clair que la dépréciation ne pouvait plus être évitée suite aux tendances de notre position concurrentielle. Néanmoins, on peut se demander s'il en sera encore ainsi dans cinq ans. Cette question a son importance. En effet, il ne faut pas oublier que la dépréciation n'a pas que des effets positifs comme celui de rétablir à court terme la compétitivité. Elle s'accompagne d'autres effets moins positifs notamment sur l'inflation, sur la confiance des agents économiques et sur notre pouvoir d'achat par rapport aux autres pays.

Graphique 1

Taux de change des principales monnaies par rapport au dollar canadien
(Évolutions relatives des taux de change depuis 1972)



Sources: Statistique Canada, *Revue économique.*
Banque du Canada;
OPDQ, Direction générale de la planification.

Tableau 4

Valeur des devises étrangères au Canada, 1970-1978
(Moyenne des cours quotidiens)

Pays	Unité monétaire		1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Canada	dollar	C$	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000
États-Unis	dollar	US$	0.9910	1.0000	0.9760	1.0170	0.9860	1.0630	1.1402
Royaume-Uni	livre	£	2.4790	2.4520	2.2880	2.2580	1.7810	1.8570	2.1890
Allemagne	deutschmark	DM	0.3110	0.3780	0.3790	0.4140	0.3930	0.4590	0.5691
France	franc	FF	0.1960	0.2260	0.2040	0.2380	0.2070	0.2170	0.2535
Pays-Bas	florin	FL	0.3090	0.3600	0.3650	0.4030	0.3730	0.4340	0.5283
Japon	yen	YEN	0.0033	0.0037	0.0034	0.0034	0.0033	0.0040	0.0055

Sources: Statistique Canada, *Revue économique*;
Banque du Canada;
OPDQ, Direction générale de la planification.

La réponse à cette question dépendra de l'évolution tendancielle future de la productivité et des gains réels par employé. En un mot, notre compétitivité se maintiendra à l'avenir si l'évolution, à compter de 1977-1978, de nos positions concurrentielles respectives ne nous est pas défavorable.

En d'autres mots, la variation des taux de change offre un avantage à court terme à nos entreprises, avantage très favorable notamment par rapport aux pays européens, comme le suggèrent les évolutions relatives des principales monnaies vis-à-vis du dollar canadien.

À long terme, cependant, c'est l'évolution respective des tendances de la position concurrentielle qui fixe notre compétitivité. Les discussions sur les trois thèmes du Sommet devraient contribuer à trouver des solutions durables à ce problème.

En résumé, au cours des deux dernières décennies, l'évolution économique du Québec reproduit plusieurs des traits typiques de l'ensemble canadien, lorsqu'on le compare à d'autres pays industrialisés: croissance relativement rapide de la production et de l'emploi, chômage et niveau de vie parmi les plus élevés et affaiblissement jusqu'à tout récemment de la position concurrentielle relative. Par contre, le Québec soutient mieux en général la comparaison avec d'autres pays qu'avec le Canada.

Ces progrès ne sont pas négligeables certes, mais l'observation à ce niveau d'agrégation masque une évolution à certains égards moins favorable. Dans les circonstances, ce n'est pas tant sur la croissance globale du PIB qu'il convient d'axer l'analyse mais plutôt sur l'émergence d'un nouvel environnement économique qui entraîne, plus ou moins rapidement selon les opinions, l'érosion de la base économique du Québec, c'est-à-dire l'affaiblissement des secteurs primaire, manufacturier et tertiaire moteur.

2.2 L'évolution de la structure économique du Québec

Il s'agira dans cette section d'exposer très brièvement les problèmes structurels bien connus de l'économie québécoise; ils avaient fait l'objet d'une présentation très élaborée dans le document de référence du premier Sommet économique en 1977.(1)

2.2.1 La tertiarisation de l'économie

Le secteur tertiaire est celui qui, au Québec, s'accroît le plus rapidement; il est même le seul dont le volume d'emplois croît de façon tangible et continue.

---

(1) *L'économie, document de référence: bilan et perspectives*; Le Sommet économique de mai 1977.

Dans le secteur primaire en effet, il s'est perdu 73 000 emplois depuis 1961; même phénomène dans la fabrication depuis 1973 où l'emploi est passé de 609 000 à 576 000. Par contre, il s'est créé 797 000 emplois dans le tertiaire depuis 1961, alors que l'économie dans son ensemble en générait 844 000.

Tableau 5

Emplois par secteur et répartition en pourcentage, Québec 1961, 1973, 1978
(000)

	Primaire	Fabrication	Construction	Tertiaire	Total
1961	198 (11,6%)	466 (27,3%)	126 (7,4%)	921 (53,8%)	1 711 (100%)
1973	135 (5,7%)	609 (25,9%)	129 (5,5%)	1 481 (62,9%)	2 353 (100%)
1978	125 (4,9%)	576 (22,5%)	136 (5,3%)	1 718 (67,0%)	2 555 (100%)

Source: Statistique Canada, *La main-d'oeuvre*, catalogue 71001.

Deux Québécois sur trois travaillent aujourd'hui dans le secteur des services. Bien sûr, la tertiarisation de l'économie est maintenant une caractéristique commune à l'ensemble des pays industrialisés, mais elle est beaucoup plus poussée ici. Par exemple, les proportions d'employés dans le tertiaire étaient, en 1976, de 65% au Québec et au Canada, de 68% aux États-Unis, de 59% au Royaume-Uni et de seulement 52% et 49% en France et en Allemagne respectivement[1].

2.2.2 La part de l'État dans l'activité économique

Les services publics ont suivi l'évolution du secteur tertiaire. En effet, au cours des trente dernières années, presque tous les pays industrialisés se sont dotés de régimes publics d'assurance-hospitalisation et d'assurance-santé et ont amélioré substantiellement les réseaux publics d'enseignement scolaire. Ces interventions ont été accompagnées d'autres mesures à caractère social visant à réduire, sinon à faire disparaître, les îlots de pauvreté extrême qui persistaient dans nos sociétés. Ce phénomène a provoqué un accroissement spectaculaire des dépenses publiques dans le total des dépenses nationales. En fait, de 1963 à 1976, les dépenses publiques ont crû, dans les principaux pays de l'OCDE, à des taux voisins de 15%.

Le Canada et le Québec ont suivi cette tendance et accordaient, en 1976, une part de leur produit intérieur brut aux dépenses publiques, légèrement inférieure à celle que l'on retrouve en Europe de l'Ouest. Toutefois, cette part est nettement plus élevée que celle observée aux États-Unis. En effet, ces derniers n'ayant pas

(1) *Sources*: OCDE, *Statistiques de la population active*;
OPDQ, Direction générale de la planification.

encore établi de régime public d'assurance-santé et conservant un très grand nombre d'institutions d'enseignement privées, ils ont su conserver jusqu'à maintenant ce pourcentage à un bas niveau.

Tableau 6

Part des dépenses publiques en pourcentage du PIB
(incluant la formation brute de capital)
(Pays choisis de l'OCDE par ordre décroissant des parts en 1976)

	1965	1972	1976	1965-1976
Pays-Bas	n.d.	47,1	56,2	17,7(1)
Suède	35,4	46,0	54,0	14,3
Royaume-Uni	35,2	39,1	46,0	14,6
Italie	35,6	41,1	45,5	15,7
Belgique	32,3	38,9	45,4	14,3
Allemagne de l'Ouest	34,8	37,9	44,4	10,9
France	n.d.	37,9	43,7	18,1(1)
Québec	28,6	38,2	42,5	15,2
Canada	29,3	37,2	39,2	14,8
États-Unis	28,3	32,8	34,9	10,7
Australie	26,2	27,2	33,3	16,0
Japon	20,0	21,9	27,5	19,4

Sources: *OCDE, Comptes nationaux des pays de l'OCDE, volume II, Paris, 1978*
Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses 1963-1977* Nov. 1978
MIC, *Comptes économiques du Québec*, juin 1978 et novembre 1978.

Cependant, cet écart entre les dépenses publiques québécoises et canadiennes d'une part, et celle de notre partenaire américain d'autre part, a assez peu de conséquences économiques puisque les charges totales pour le contribuable américain sont finalement assez semblables. Il doit en effet d'une autre façon assumer quand même ses coûts de santé et d'éducation.

Enfin si cette croissance rapide des dépenses du secteur public a pu être au cours des dernières années un élément très dynamique de l'économie, il semble bien que cette époque soit révolue. Depuis 1976, on assiste à un certain revirement qui devrait se maintenir, compte tenu de la réduction de la clientèle scolaire et de la fin des grands programmes d'investissement dans les infrastructures de transport et dans les établissements de santé et de bien-être. On peut prévoir que ce ralentissement de la croissance des dépenses publiques s'accompagnera d'une réorientation marquée vers des secteurs productifs où l'État doit jouer un rôle de soutien et d'entraînement.

(1) Taux de croissance annuel moyen 1972-1976.

2.2.3 L'évolution de la base économique

La croissance rapide du tertiaire québécois risque néanmoins de poser certains problèmes à moyen terme si elle n'est pas mieux soutenue par la base économique[1].

D'une part, l'industrie manufacturière qui a, par le passé, joué un rôle moteur essentiel, connaît depuis plusieurs années une évolution préoccupante. Sa part dans la production intérieure brute est passée de 36,7% en 1951 à 23,3% en 1976 et les caractéristiques de la structure industrielle du Québec ne présagent d'aucun revirement significatif à cet égard.

Plusieurs études ont déjà démontré combien notre industrie manufacturière est concentrée dans des activités dont la demande est relativement stagnante, entre autres dans les secteurs traditionnels. Or, ces mêmes activités font face depuis déjà quelques années à une concurrence de plus en plus vigoureuse de la part des pays à bas salaires. De plus, 55% de la valeur ajoutée par le secteur manufacturier québécois provient d'industries à faible productivité. En Ontario, le pourcentage n'est que de 36,5%.

Enfin, comme le soulignait une récente étude de l'OPDQ[2] « il ressort aussi de l'analyse de la structure industrielle du Québec que les industries hautement productives sont en général celles qui sont le moins bien intégrées avec le reste de l'économie québécoise. Ces secteurs constituent en effet le lieu provilégié des grandes entreprises étrangères qui exportent une part importante des retombées découlant de leur activité ».

D'autre part, tout comme le secteur manufacturier, le secteur primaire voit lui aussi son poids relatif dans l'économie diminuer. De 7,0% qu'elle était en 1961, la part du PIB occupée par ce secteur est passée en 1978 à 5,4%. En terme d'emplois, la chute a été plus marquée puisque le nombre de travailleurs est passé de 198 000 en 1961 à 125 000 en 1978.

Le ralentissement de ce secteur n'est pas en soi nécessairement problématique. Ce qui l'est davantage, c'est le peu d'intégration de ce secteur avec le reste de l'économie. Pensons plus particulièrement aux mines et aussi, à un degré moindre, à l'agriculture. Dans ces deux cas, l'activité économique se limite presque exclusivement à l'exportation de produits bruts. Trop peu d'entreprises sont apparues dans le secteur de la transformation liées directement aux matières premières. On doit faire exception pour le secteur des forêts qui a donné naissance à l'industrie des pâtes et papier. Dans le secteur des mines, c'est davantage la volonté de l'État par l'entremise de ses Sociétés qui a donné lieu à la création d'entreprises de transformation; c'est le cas de Sidbec dans le secteur de la sidérurgie et plus récemment, de la Société nationale de l'amiante.

---

(1) Soit les secteurs primaire, manufacturier et tertiaire moteur.
(2) Office de planification et de développement du Québec, *Politiques fédérales et économie du Québec*, 1978.

En résumé, compte tenu de notre taux de chômage élevé et de nos particularités démographiques, nous devons relever le défi d'accroître substantiellement notre rythme de création d'emplois même s'il est déjà relativement élevé.

Des conditions économiques internes et externes rendent cette tâche difficile. En effet, le poids excessif des industries traditionnelles et le peu d'entreprises opérant chez nous dans les secteurs à forte croissance ne sont pas de nature à alléger ce fardeau. Il devient donc impératif de modifier la structure industrielle québécoise en favorisant les investissements dans les secteurs productifs où nous possédons des avantages comparatifs. Par ailleurs, la signature prochaine de nouveaux accords internationaux sur la tarification douanière accroît la menace des importations sur notre propre marché mais il faut faire en sorte qu'ils augmentent aussi le potentiel d'exportation des produits finis québécois, potentiel trop faiblement exploité jusqu'à maintenant.

Ces deux thèmes de l'accès aux marchés et des investissements seront abordés dans les parties suivantes.

DEUXIÈME PARTIE

L'accès aux marchés[1]

Ce n'est certes pas seulement le fruit du hasard si, après s'être longtemps penchés sur les problèmes liés au développement de l'industrie primaire et secondaire, les économistes ont tendance depuis peu à mettre l'accent, dans leurs études, sur le phénomène de la distribution des marchandises et des services. Des recherches ayant démontré que la très grande majorité des petites et moyennes entreprises québécoises ont un marché principalement local et que la proportion des exportations de produits manufacturés du Québec réalisée par les entreprises francophones est très faible, peut-être même inférieure à 5%, il devenait donc impératif de réfléchir de façon plus approfondie sur les difficultés rencontrées par les entreprises au plan de l'accès aux réseaux de distribution interne et externe. L'importance plus grande prise par ces réseaux dans les programmes d'investissement des entreprises transnationales ces dernières années, n'est pas non plus étrangère à l'apparition de ces nouvelles préoccupations, sans compter l'impact souvent décevant des mesures prises par l'État pour encourager le développement de l'industrie secondaire au Québec.

Le problème de l'accès aux marchés comporte au moins deux aspects. Il s'agit, d'une part, de s'interroger sur le succès qu'obtiennent les entreprises du Québec désireuses de vendre à l'extérieur et, d'autre part, de voir dans quelle mesure elles se montrent capables d'approvisionner elles-mêmes les marchés du Québec.

---

(1) Cette partie est une collaboration du ministère de l'Industrie et du Commerce.

CHAPITRE 3

LE MARCHÉ INTERNE

Depuis plusieurs années, le thème de l'accès des entreprises manufacturières québécoises aux réseaux de distribution internes fait l'objet de nombreuses discussions. Il est souvent question du contrôle de ces réseaux, des contraintes institutionnelles ou autres qui défavorisent les entreprises québécoises et du degré réel de leur pénétration dans ces réseaux.

Dans le chapitre sur le marché interne, on n'abordera pas la dimension « consommateurs », c'est-à-dire leur structure d'achat selon leurs revenus, leurs habitudes et leurs exigences. L'accent sera mis uniquement sur les intermédiaires, les producteurs et les réseaux qui les relient aux consommateurs.

3.1 Les intermédiaires

Même sans le support d'analyses très scientifiques, les consommateurs québécois ont été eux-mêmes en mesure de voir les changements qui se sont produits au Québec dans les réseaux de distribution depuis quelque vingt ans. En effet, l'implantation de grands centres d'achat semble avoir favorisé la venue massive de grands magasins à propriété non-québécoise, à rayonnement canadien et souvent reliés aux producteurs d'une façon plus étroite que les magasins à propriété québécoise.

Nous pouvons présumer par ailleurs que ces changements intervenus au plan de la structure de distribution aient eu certaines incidences sur le rendement du secteur de la fabrication au Québec. Même si l'on ne peut conclure de façon définitive sur cet aspect particulier, il est cependant utile d'en poursuivre l'examen.

3.1.1 Le commerce de détail

Une récente étude du ministère de l'Industrie et du Commerce vient confirmer que l'augmentation des ventes au détail au Québec depuis le début des années '60 s'est faite au détriment des marchands indépendants. En effet, la part du marché des magasins à succursales est passée de 25% à 34% de 1961 à 1976 (soit de 7% à 9% pour les grands magasins à rayons et de 18% à 25% pour les autres magasins à succursales).

Cependant si la croissance des grands magasins au Québec a été forte surtout durant le dernier tiers de la période (1971-76), contrairement au cas de l'Ontario où leur progression se fit davantage sentir de 1966 à 1971, les données les plus récentes permettent de croire que les marchands indépendants ont relativement bien réussi, ces toutes dernières années, à maintenir leur part du marché face aux grandes entreprises.

Le réseau dans lequel s'écoulent les produits au Québec n'est simple que pour certains produits, dont l'importance est toutefois grande: les aliments, les automobiles et accessoires, et le combustible. Il est plus complexe dans les autres cas, principalement à cause de l'intervention des grands magasins, bazars, magasins généraux et magasins de marchandises diverses. En réalité, c'est l'évolution de ces derniers qui aurait le plus influencé le degré de complexité des réseaux de distribution puisque, dans la majorité des autres genres de commerce de détail, le degré de spécialisation a crû ou s'est tout au moins maintenu avec le temps.

3.1.2 Le commerce de gros

La même recherche indique que les ventes de gros ont augmenté à un rythme élevé au Québec de 1961 à 1975, avec, comme dans le cas du commerce de détail, deux temps de forte croissance, soit au début et à la fin de la période.

Elle indique de plus qu'un grossiste sur six fait partie d'un groupe d'achat ou d'une association quelconque, ceci étant d'autant plus vrai chez les entreprises de grande taille. Ce groupe d'achat est, règle générale, situé au Québec. C'est un phénomène que l'on retrouve tout particulièrement dans les secteurs du tabac (75% des grossistes), des pièces d'automobile (36%), de l'alimentation (16%) et de la quincaillerie (11%).

Le grossiste vend à des détaillants indépendants dans 63% des cas de même que dans 22% des cas, à des commerces de détail dont il est le propriétaire. Dans 15% des cas, il s'agit de liens multiples. S'il entretient plusieurs sortes de liens avec ses détaillants, en particulier par l'affiliation et la franchise, son commerce est en général de grande taille.

3.1.3 Vue sectorielle des commerces de gros et de détail

Parce que le milieu de la distribution est très diversifié et en constante évolution, il n'est pas facile d'en donner une vue sectorielle en quelques paragraphes.

Une façon de distinguer les secteurs consiste à les regrouper selon l'importance du pouvoir que détiennent, dans chaque cas, les intermédiaires. Ainsi d'importants intermédiaires jouent un rôle déterminant dans les quatre secteurs suivants: l'alimentation, la quincaillerie, les pièces d'automobile et les grands magasins à rayons. Dans le premier cas, ce pouvoir se retrouve principalement aux mains des chaînes et des groupements d'achat. Dans la quincaillerie, on remarque également la présence de groupements d'achat et, quoique dans une moindre mesure, de consortiums d'intermédiaires et de chaînes. Le secteur des pièces d'automobi-

le se caractérise, pour sa part, par le rôle de premier plan joué par un très petit nombre de grossistes et de groupements. Enfin, il est bien connu qu'un nombre relativement restreint de grands magasins à rayons d'envergure canadienne contrôlent une part appréciable des ventes au détail au Québec.

Dans trois autres secteurs, la concentration du pouvoir au plan de la distribution semble en voie de connaître une croissance importante. Il s'agit des secteurs du meuble, des pharmacies et des librairies. L'initiative est, dans ces cas, tantôt celle de détaillants à la recherche de meilleurs prix pour leurs approvisionnements, tantôt celle de fabricants en quête de méthodes de distribution plus efficaces pour leurs produits. Dans le secteur du meuble, par exemple, où la structure traditionnelle en était une de relations directes entre les fabricants, leurs agents, et les détaillants, on a pu assister ces dernières années à la naissance de quelques groupements d'achat qui, de concert avec un nombre relativement petit de grands magasins et de magasins-entrepôts, contrôlent maintenant une part très substantielle des achats du secteur.

Enfin, un dernier groupe de secteurs, comme le vêtement, la chaussure, la bijouterie, les appareils de radio et de télévision et les appareils ménagers, présente une image plus familière. En effet, les relations entre le détaillant et le fabricant y sont habituellement plus directes. Les fabricants sont parfois peu nombreux et très puissants comme dans le secteur des appareils ménagers. Dans d'autres secteurs comme celui du vêtement, ils ont tendance à être nombreux et plutôt faibles. Toujours, cependant, on vérifie la présence d'un grand nombre de détaillants dans ces secteurs.

En somme, comme on l'a déjà dit précédemment, *l'image d'ensemble qui se dégage du milieu de la distribution au Québec en est une de grande diversité et de mouvement.* Le groupement, notamment par la formule de la franchise, et le consortium, connaissent un développement important parce qu'ils comportent des avantages économiques certains pour les fabricants et les détaillants. Les premiers s'assurent ainsi d'avoir accès à un nombre raisonnable de débouchés pour leurs produits, alors que les seconds peuvent se procurer un bon nombre de produits dans les meilleures conditions d'information et à un coût minimum.

3.2 Leurs caractéristiques principales

Ces considérations conduisent tout naturellement à s'interroger sur certaines des caractéristiques des principaux intervenants dans le milieu de la distribution.[1] Dans le commerce de détail, la propriété[2] est principalement québécoise dans les secteurs de l'automobile, du vêtement, de la chaussure, de la quincaillerie, de la bijouterie et des articles de sport, et non-québécoise presque partout ailleurs, notamment dans le cas des grands magasins. Règle générale, l'entreprise québécoise n'opère qu'au Québec, a un centre de décision québécois et n'est liée au secteur de la production que dans la mesure où elle peut avoir des filiales, comme dans le secteur de l'alimentation. L'entreprise non-québécoise, par contre, a plutôt un rayonnement canadien et un centre de décision partiellement québécois. Elle semble plus souvent qu'autrement un outil au service du producteur lorsqu'elle est liée au domaine de la production.

Dans le cas du commerce de gros couvert par l'étude, 85% de l'activité est contrôlée par des entreprises québécoises, un seul genre de commerce, la papeterie, étant dominé par des intérêts non-québécois. Le grossiste vend principalement au Québec, sauf dans la papeterie, le vêtement, la chaussure et les articles de sport. Les grossistes non-québécois sont souvent, comme dans le cas du commerce de détail, sous l'emprise d'entreprises manufacturières.

Globalement, les grands magasins et les magasins à succursales achètent 47% de leurs produits au Québec, *soit 52% s'ils sont québécois* et *40% s'ils sont non-québécois*. Si l'on s'en tient aux seules entreprises de distribution au détail à propriété québécoise, la taille semble influencer le degré d'approvisionnement au Québec: on note, en effet, une tendance à la baisse dans celui-ci lorsque la taille de l'entreprise croît.

Dans le commerce de gros, on retrouve à peu près les mêmes proportions d'achats au Québec que dans le cas des grands magasins et des magasins à succursales, mais sans qu'il y ait de différence entre les entreprises québécoises et non-québécoises, du moins au plan global. Il n'en est toutefois pas de même au niveau de toutes les catégories de produits.

---

(1) Les informations de cette section proviennent d'une étude récemment complétée au ministère de l'Industrie et du Commerce qui a porté sur ce sujet, mais avant de faire part de certaines de ses conclusions, il faut souligner cependant qu'elle s'est limitée à la distribution des biens de consommation et qu'elle s'est faite à partir de réponses à des questionnaires fournis par les grands magasins, les magasins à succursales et les grossistes. Le champ couvert correspond à 61% de l'ensemble des ventes au détail (1976). Une première partie du champ est constituée des grands magasins et des magasins à succursales (30%) et la seconde partie, dans une très large mesure, des grossistes. La même enquête touche également 45% (1975) de toutes les ventes de gros au Québec. Les observations apparaissant dans les paragraphes suivants s'appliquent au champ ainsi défini et non à l'ensemble des réseaux de distribution.

(2) La propriété est dite québécoise si 50% du capital-actions est détenu par des résidents québécois.

Règle générale, on observe un même ordre de priorités dans la détermination des critères servant au choix des fournisseurs, qu'il s'agisse d'un grossiste, d'un grand magasin ou d'un magasin à succursales, que l'entreprise soit québécoise ou non, petite, moyenne ou grande. On semble compter avant tout sur la qualité et le prix du produit et attacher également une grande importance au respect des engagements de livraison.

3.3 Les fabricants québécois et leurs habitudes de vente

L'étude du ministère de l'Industrie et du Commerce s'est également étendue aux habitudes de vente des entreprises manufacturières de cinq employés et plus dans trois secteurs. On a ainsi couvert 38% de la production manufacturière du Québec en 1976.

Règle générale, l'entreprise manufacturière de propriété québécoise a un marché beaucoup plus restreint que l'entreprise de propriété non-québécoise: la première expédie près de 70% de sa production au Québec, comparativement à 50% pour la seconde.

Ce comportement peut s'expliquer au moins en partie par le fait que l'entreprise de propriété québécoise est généralement de plus petite taille et a été d'abord conçue pour desservir un marché local. Il en résulte la plupart du temps que ses dirigeants connaissent mal l'ensemble du marché canadien.

Par rapport aux secteurs manufacturiers de propriété non-québécoise, les secteurs de propriété québécoise utilisent une moins grande variété de canaux de distribution, la dominante étant la relation directe manufacturier-détaillant. Seulement 4% des manufacturiers couverts par l'enquête possèdent des entreprises de distribution.

La majorité des entreprises recensées (65%) utilisent à peu près les mêmes distributeurs que leurs proches concurrents. Seulement 13% d'entre elles déclarent écouler leurs produits en faisant appel à des distributeurs exclusifs, mais cela est plus fréquent chez les entreprises de grande taille de propriété non-québécoise.

Les petites et moyennes entreprises tendent, plus que celles de grande taille, à ne compter que sur leur propre système de vente. En effet, à mesure que la taille augmente, on a recours davantage au service d'une agence de vente et ce, même si l'entreprise possède son propre système de vente. On n'est donc pas surpris de constater que 67% des entreprises de propriété québécoise, PME pour la plupart, utilisent seulement leur propre système de vente contre 55% dans le cas des entreprises de propriété non-québécoise.

Les politiques de vente reflètent la plupart du temps le mode d'organisation d'une entreprise et sont ainsi fortement influencées par sa taille. Les grandes

entreprises, souvent de propriété non-québécoise, ont davantage recours que les autres à la production d'après les spécifications établies par les distributeurs, à l'exposition de leurs produits, à l'octroi d'escomptes de quantité, pour ne citer que ces exemples. Certains secteurs, comme ceux des appareils ménagers, des articles de sport, de la chaussure et des pièces d'automobile font usage d'un nombre relativement élevé d'instruments dans le cadre de leur politique de vente.

En bref

Comme chaque entreprise de fabrication et de distribution possède un ensemble spécifique de caractéristiques en termes de taille, de nature de la propriété, de genre de produits fabriqués ou distribués, il devient très difficile de dégager les liens de causalité allant de ces attributs aux comportements observés. Ainsi, en décidant, par exemple, de se limiter à une certaine taille, les dirigeants d'une entreprise se trouvent souvent à opter en même temps en faveur d'un certain marché et risquent aussi de réduire fortement la gamme des activités de fabrication et de distribution auxquelles ils peuvent espérer avoir accès et de réduire également la qualité des moyens à leur disposition pour les poursuivre.

Il n'est pas facile, dans ce contexte, de proposer des moyens d'assurer une meilleure liaison entre les distributeurs et les entreprises manufacturières du Québec. Ainsi, pour prendre un exemple, la grande entreprise de distribution au Québec a de bonnes chances d'être de propriété non-québécoise, d'avoir un rayonnement canadien et un centre de décision majoritairement non-québécois et, à ce titre, de s'approvisionner auprès de fournisseurs faisant partie d'un réseau dont les principales composantes sont extérieures au Québec. Mais, précisément parce qu'elle est de grande taille, son service d'achat, même s'il est situé au siège social, sera normalement plus « professionnel », ses politiques et ses pratiques d'achat seront mieux définies et plus explicites, ce qui, toutes choses égales par ailleurs, devrait donner une chance au manufacturier québécois capable, dans des délais précis et à un prix concurrentiel, de lui livrer des marchandises de qualité.

Chose certaine, on a du mal à expliquer que la seule origine geographique d'un produit puisse être un critère décisif dans les politiques et les pratiques d'achat des principaux distributeurs à moins que l'on puisse faire l'hypothèse que cette variable est intimement liée à la plus ou moins grande disponibilité d'une information de qualité concernant les produits offerts par les divers manufacturiers. Il n'y a pas que l'information touchant les produits qui importe: le manufacturier petit ou moyen qui désire avoir accès au réseau d'approvisionnement d'un grand distributeur pour la première fois, doit d'abord se faire reconnaître lui-même comme fournisseur avant d'espérer convaincre les acheteurs éventuels des mérites de son produit.

L'importance d'une information de qualité et le désir de réduire le coût de celle-ci au plus bas niveau possible, pour le consommateur tout au moins, expliquent l'omniprésence des marques de commerce nationales ou même internationales

des fabricants. La bataille que leur livrent, dans plusieurs secteurs, les marques privées des intermédiaires n'est certes pas sans intérêt pour ceux qui espèrent un rapprochement entre les manufacturiers québécois et les réseaux de distribution.

Signalons de plus que la situation que connaît actuellement le secteur manufacturier au Québec aurait pu être meilleure si le réseau de distribution de propriété québécoise avait été plus dynamique. En effet, dans la mesure où l'on accepte que l'environnement physique et décisionnel d'un distributeur exerce une influence sur son volume d'achat québécois, il est permis de croire qu'une plus grande part du marché québécois (et extérieur) accaparée par les distributeurs à propriété québécoise aurait eu un effet bénéfique sur la production québécoise.

Enfin, nous pouvons tirer les conclusions générales suivantes:

— le Québec a connu comme partout ailleurs (mais le mouvement semble plus prononcé au Québec), une implantation sur tout son territoire de centres d'achat qui ont favorisé l'implantation des grandes chaînes;

— il y a donc une plus grande concentration de la distribution (formation de chaînes et de groupements);

— les relations directes entre les fabricants et les détaillants sont sacrifiées dans plusieurs secteurs en faveur d'intermédiaires;

— dans le commerce de détail, la propriété serait principalement québécoise dans les secteurs de l'automobile, du vêtement, de la chaussure, de la quincaillerie, de la bijouterie et des articles de sport et non-québécoise presque partout ailleurs;

— la distribution de produits fabriqués au Québec aurait tendance à diminuer lorsque la taille du distributeur est plus grande; ainsi, le fabricant québécois est défavorisé par la concentration des réseaux de distribution;

— enfin, il semble qu'une part infime des manufacturiers québécois possèdent leur propre réseau de distribution.

CHAPITRE 4

LES MARCHÉS EXTERNES

Par rapport au thème de l'accès des entreprises manufacturières québécoises aux réseaux de distribution internes, celui de leur pénétration plus ou moins forte sur les marchés extérieurs est mieux connu.

Le rapport REDEX[1] a déjà bien défini les principales caractéristiques de la petite et moyenne entreprise exportatrice. Elle a tendance à être de plus grande taille que les autres, à avoir une équipe de gestion plus importante, plus d'employés, et un chiffre d'affaires plus élevé. Les exportateurs se retrouvent surtout dans le champ des biens industriels, des intermédiaires et de la sous-traitance alors que les non-exportateurs se concentrent dans les biens de consommation. La recherche et le service après vente prennent plus d'importance chez les premiers.

L'enquête REDEX démontre que sur un total de plus de 2 900 PME manufacturières comptant plus de 20 employés, environ 600 d'entre elles exercent actuellement des activités d'exportation. De plus, environ 450 autres PME auront le potentiel, d'ici 1980, pour se lancer dans l'exportation. Les États-Unis constituent le principal marché cible pour ces dernières. Environ les deux tiers de ces entreprises oeuvrent dans les secteurs suivants: produits en métal, machinerie non électrique, matériel de transport, produits électriques, aliments et boissons, transformation des métaux, produits chimiques et industries diverses. Deux secteurs, la machinerie non électrique et les aliments et boissons, offriraient un potentiel particulièrement intéressant.

Elle souligne en outre qu'à l'exception des services de financement des banques canadiennes et de ceux des transitaires et courtiers de douanes, les services à l'exportation sont généralement méconnus et sous-utilisés, qu'ils soient gouvernementaux ou privés. Par ailleurs, les exportateurs manifestent des besoins, particulièrement en matière d'assistance technique et d'information pour parfaire leur connaissance des marchés étrangers. À un degré moindre, ils demandent une assistance financière pour atteindre ces mêmes marchés et enfin, ils manifestent le besoin d'une assistance à l'étranger pour établir les liaisons et des contacts et pour

(1) *Recherche sur le potentiel d'exportation des entreprises québécoises*. Chambre de commerce de la province de Québec, mai 1977.

les appuyer lors de négociations[1]. Les exportateurs souhaitent enfin voir leurs associations jouer un rôle beaucoup plus important au niveau de l'assistance technique et des services à l'exportation.

En fait, il ne faut pas hésiter à parler de faible rayonnement international dans le cas des PME québécoises. Leurs ventes sont surtout concentrées au Canada, le marché américain ne comptant que pour moins de 10% de leur chiffre d'affaires. On soulignait encore récemment dans un rapport de l'Institut de recherche C.D.Howe[2], que le groupe étranger est responsable de 51,5% des exportations totales de produits manufacturés du Québec et le groupe canadien de 48,5% seulement.

4.1 Les exportations internationales du Québec

Évaluées à $7 396 millions en 1977, les exportations internationales du Québec ont connu depuis 1970 un taux de croissance plus faible que celui du Canada et de l'Ontario. Ainsi pour la période 1970-77, le rythme d'évolution annuel des livraisons internationales de produits s'établit à 11% pour le Québec, 14,6% pour le Canada et pour l'Ontario, le taux de croissance annuel atteint 12% entre 1970 et 1976. Cet écart entre les taux québécois et ontarien d'une part, et le taux canadien d'autre part, s'explique par les hausses spectaculaires du prix du pétrole de l'Ouest canadien.

Cette situation s'est traduite par une détérioration sensible de la part du Québec dans les exportations totales du Canada, laquelle est passée de 22,5% en 1970 à 17% en 1977. Ce recul est d'autant plus inquiétant que, depuis huit ans, le Québec a non seulement vu son importance relative dans les livraisons internationales du Canada diminuer fortement, alors que l'Ontario n'a accusé qu'un ralentissement plus faible qui a fait passer sa part relative de 44% en 1970 à 41% en 1976, mais de plus cette perte de vitesse semble s'étendre à tous les marchés d'exportation des entreprises québécoises.

Analysée sous l'angle du coefficient d'exportation internationale qui mesure le degré d'ouverture d'une économie au commerce extérieur, la position du Québec ne semble pas en toute apparence devoir inspirer de l'inquiétude. En effet, entre 1967 et 1977, les exportations internationales québécoises se maintiennent sensiblement à 15% du produit intérieur brut (PIB). En elle-même, la constance du coefficient d'exportation québécois n'est ni une cause d'optimisme, ni une raison de pessimisme.

---

(1) Il existe bien quelques programmes offerts par le ministère de l'Industrie et du Commerce, par la Société de développement industriel et par le gouvernement fédéral, mais ils sont en général méconnus des dirigeants de la PME, sont mal adaptés à leurs besoins et manquent souvent de cohérence.

(2) Nappi, Carmine: *La structure des exportations du Québec*, Institut de recherche C.D Howe, 1978.

Cependant, dans un contexte où la quasi totalité des pays industrialisés, incluant même ceux que leur vaste marché intérieur libère en bonne partie de l'impératif d'exporter, affichent des coefficients d'exportation en nette progression, ce statu quo peut fournir matière à réflexion quant à la compétitivité internationale des produits québécois.

Sur un montant global de $7 396 millions de produits exportés internationalement par le Québec en 1977, 25% était composé de matières brutes[1], 45% de produits semi-finis et 30% environ de produits finis comestibles et non comestibles. Bien que l'importance relative des exportations de produits finis soit restée sensiblement la même de 1970 à 1977, pour la même période celle des exportations de matières brutes a connu une hausse en passant de 20% à 25%, tandis que la part des produits semi-finis s'est rétrécie de 50% à 46%.

Cependant la perte de vitesse enregistrée par le Québec au chapitre des exportations internationales de produits finis ne doit pas être sous-estimée. Une comparaison de l'évolution des exportations du Canada et du Québec s'impose donc. Ainsi, même si le Québec était responsable en 1970, de 24% des exportations canadiennes de matières brutes et de 21% de celles-ci en 1977, par contre, son poids relatif dans les produits semi-finis et finis, qui était de 22% en 1970, a chuté à 16% en 1977. Bref, les autres provinces canadiennes ont, pour ainsi dire, mieux réussi à maintenir leur part de produits transformés dans le total de leurs exportations internationales, grâce surtout au Pacte de l'auto. Le Québec par contre, a eu une performance un peu moins reluisante, ayant accusé en l'espace de huit ans une perte de six points de pourcentage sur le reste du Canada dans le cas des produits finis et semi-finis.

En plus d'être concentrées sur un nombre limité de marchés, les exportations québécoises se regroupent dans une gamme étroite de produits.

Depuis 1970, vingt-cinq groupes de produits ont toujours constitué quelque 70% des exportations internationales du Québec. Toutes ces données mettent donc en lumière la faible performance des exportateurs québécois sur les marchés internationaux durant ces dernières années, et la nécessité de faire des efforts spéciaux pour redresser cette situation.

4.2 Les échanges commerciaux du Québec avec les autres provinces

4.2.1 Une vue d'ensemble de la balance commerciale

D'après la plus récente enquête effectuée par Statistique Canada en 1974, environ 44% de la production manufacturière du Québec est expédiée à l'extérieur de ses

(1) Ce qui comprend les matières brutes non comestibles et les animaux vivants.

frontières, dont 15% à l'extérieur du Canada et 29% à destination des autres provinces.

Grand participant au commerce interprovincial, le Québec a expédié en 1974[1] au reste du Canada $6 667 millions de produits manufacturés, soit 56% de toutes ses exportations et 30% environ de sa production industrielle. Composées en grande partie de produits issus d'industries faiblement préparées pour la concurrence internationale, les expéditions manufacturières québécoises à destination des autres provinces n'ont pas connu depuis cinq ans de percées appréciables. Évoluant à un rythme de 11% par année depuis 1970, les livraisons des industries québécoises vers les autres provinces ne réussissent pas à garder le rythme avec le taux de croissance moyen de la production des entreprises du Québec (13,4%) au moment où les produits québécois éprouvent de plus en plus de difficultés sur les marchés internationaux. C'est ainsi qu'au fur et à mesure que les débouchés internationaux des produits fabriqués au Québec se rétrécissent pour ne plus absorber que 15,5% des livraisons manufacturières québécoises, le marché local prend une part de plus en plus importante de la production intérieure (domestique), soit 54% en 1974 à comparer à 50% en 1970, l'effort d'importation des autres provinces n'ayant pas augmenté en termes relatifs et demeurant pratiquement à son niveau de 1970.

Cette dernière observation ne peut être généralisée à toutes les industries manufacturières québécoises. Dans certains secteurs d'activités, la demande des autres provinces fut le moteur de la croissance. Ainsi en est-il de l'industrie des aliments et boissons, du bois, du meuble et des articles d'ameublement et de quelques autres.

4.2.2 L'interdépendance des industries manufacturières québécoises et canadiennes

Soustraites en partie à la concurrence internationale, les entreprises manufacturières canadiennes et, en particulier, celles du Québec ont toujours considéré le marché intérieur canadien comme base de leur développement. Aussi n'est-il aucunement surprenant de constater que sur les vingt groupes industriels majeurs du Québec, douze ont exporté en 1974 vers d'autres régions canadiennes plus de 30% de leur production, à savoir les industries du tabac, du caoutchouc et des matières plastiques, du cuir, du textile, de la bonneterie, de l'habillement, du meuble, des produits métalliques primaires, des machines, des produits électriques, des produits chimiques et d'autres marchandises manufacturées. Ce rapport étroit entre l'industrie québécoise et le marché des autres provinces est important non seulement en termes relatifs, mais aussi en valeur absolue. En effet, en 1974, selon l'importance de la valeur des expéditions manufacturières vers le reste du Canada, on comptait cinq groupes majeurs (aliments et boissons,

(1) Il faut éviter de comparer les chiffres des exportations internationales (1977) mentionnés précédemment et ceux des échanges avec les autres provinces (1974), les années n'étant pas les mêmes.

vêtement, papier et produits connexes, transformation des métaux, produits chimiques) qui exportaient pour plus de $500 millions, cinq groupes qui faisaient des livraisons de produits d'une valeur variant entre $250 millions et $500 millions (textile, industrie métallique primaire, équipement de transport, produits électriques, produits du pétrole et du charbon) et neuf groupes qui vendaient entre $100 millions et $250 millions (tabac, caoutchouc et matières plastiques, cuir, bonneterie, bois, meuble, imprimerie et édition, machines non électriques, produits manufacturés divers).

La même année, les autres provinces ont écoulé au Québec des marchandises manufacturées d'une valeur globale de $5 573 millions. S'écartant de la structure des exportations du Québec vers les autres provinces, les expéditions du reste du Canada à destination du marché québécois sont sensiblement plus concentrées. Sur les vingt groupes majeurs, on n'en dénombre que trois dont les livraisons se chiffrent en 1974 à plus de $500 millions (aliments et boissons, équipement de transport, produits électriques), cinq ont effectué des ventes variant entre $250 millions et $500 millions (textile, papier et produits connexes, produits en métal, transformation des métaux, produits chimiques) et six ont fourni entre $100 millions et $250 millions de produits fabriqués au marché québécois (tabac, caoutchouc et matières plastiques, bois, machines non électriques, produits minéraux non métalliques, produits manufacturés divers).

4.2.3 La destination des produits québécois au Canada

De toutes les provinces, l'Ontario est celle qui s'approvisionne le plus au Québec (19,5% des livraisons manufacturées québécoises), suivie des provinces de l'Ouest (6,5%) et des provinces maritimes (4%). Achetant, en 1974, pour $4 330 millions de produits aux entreprises manufacturières québécoises, l'Ontario, qui absorbe jusqu'à 45% des livraisons extra-territoriales du Québec, est le débouché le plus important pour la plupart des industries québécoises. En effet, les vingt groupes industriels majeurs y ont tous expédié au moins 10% du total de leurs livraisons manufacturières. De ceux-ci, six groupes industriels écoulaient en Ontario au moins 25% de leur production, et quatorze entre 10% et 25%.

Malgré l'importance de ces pourcentages et la dépendance de certaines industries du marché ontarien, on ne doit pas négliger le fait que les expéditions québécoises à destination de l'Ontario sont relativement bien équilibrées en ce sens qu'aucune catégorie de marchandises ne l'emporte de façon écrasante sur les autres.

Les expéditions québécoises vers les provinces autres que l'Ontario en 1974 sont évaluées à $885 millions pour les provinces de l'Atlantique et à $1 450 millions pour les provinces de l'Ouest. L'importance des provinces maritimes en tant que débouchés se situe au niveau des livraisons québécoises des industries des aliments et boissons, de l'habillement, du papier, de la transformation des métaux, des produits métalliques, de l'équipement de transport, du matériel électrique et des produits chimiques.

Le commerce du Québec vers les provinces de l'Ouest porte surtout sur des articles manufacturés dans des secteurs comme les aliments et boissons, le tabac, le caoutchouc, le textile, la bonneterie, l'habillement, les meubles, les produits métalliques, les machines, l'équipement de transport et le matériel électrique.

4.3 Quelques perspectives d'action

Ce qui ressort assez nettement de l'étude des données sur le commerce extérieur du Québec, c'est que, d'une part, le Québec expédie vers les marchés internationaux des produits qui font une utilisation intensive de ressources naturelles et de technologie; d'autre part, il envoie vers le reste du Canada principalement des produits dont la fabrication requiert un emploi intensif de main-d'oeuvre peu spécialisée, en provenance d'industries à technologie relativement faible.

Dans la mesure où elles ont accès aux marchés extérieurs, les PME québécoises, notamment celles qui appartiennent à des intérêts francophones, se retrouvent surtout dans la seconde catégorie puisqu'elles sont peu actives sur les marchés internationaux. Ainsi, se trouve de nouveau posé le problème de l'accès des entreprises du Québec aux marchés externes.

Indépendamment de l'issue des actuelles négociations du GATT et de tout autre évènement majeur à survenir sur la scène du commerce international, des pays au marché intérieur restreint comme le Canada et le Québec sont appelés à réaligner leur politique commerciale et à s'ajuster au nouveau contexte international. D'une part, ils doivent s'accommoder de la création et de la prolifération des blocs économiques, de la concurrence de plus en plus vive des nouveaux foyers d'activité manufacturière localisés dans des pays à faibles salaires, de l'intensification des échanges entre l'Est et l'Ouest et, enfin de l'importance grandissante des entreprises multinationales dans le commerce international. D'autre part, la forte croissance économique du Japon et de l'Europe, l'ouverture de débouchés importants dans les pays en voie de développement et l'augmentation de la demande de certaines matières premières ouvrent de nouveaux horizons aux pays économiquement avancés comme le Canada qui, tout en étant nantis de ressources naturelles, sont incapables de se développer à leur plein potentiel à cause de la petitesse de leur marché intérieur.

En raison de son rôle dans la croissance et le développement économiques ainsi que de son impact sur l'équilibre de la balance des paiements, le développement des exportations a toujours constitué un des objectifs majeurs de la politique économique et commerciale de tous les pays industriels. Non seulement l'accroissement des exportations reflète-t-il la capacité concurrentielle et la santé de l'industrie nationale, mais, de plus, il est rendu indispensable par la nécessité de corriger le déficit de la balance des échanges courants, celui-ci ne pouvant plus être comblé uniquement par l'emprunt ou l'apport des fonds d'investissement des firmes étrangères sans perte appréciable du contrôle de l'économie.

Par conséquent, aucun État ne peut se permettre le luxe de se désintéresser de son commerce extérieur. Chaque pays a donc cherché à élaborer sa propre politique commerciale en mettant au point des mécanismes de promotion des exportations tout en respectant les règles de relations commerciales entre États telles que définies par les accords du GATT.

Même si le soin d'équilibrer la balance commerciale est du ressort du gouvernement fédéral, l'objectif de l'accroissement des exportations demeure cependant prioritaire pour le Québec pour d'autres considérations. En effet, seul le marché international comme prolongement du marché intérieur peut:

— aider la majorité des entreprises québécoises à atteindre une taille qui leur permette de réaliser des économies d'échelle et de devenir compétitives. Même avec tous les efforts accomplis par le gouvernement du Québec pour soustraire les principaux secteurs industriels des effets adverses des réductions tarifaires au cours des présentes négociations du GATT, parfois même aux dépens d'autres secteurs, on aurait tort de croire que cette stratégie puisse être employée indéfiniment. Tôt ou tard, l'entreprise québécoise devra se rendre à l'évidence que son salut passe par la concurrence avec les autres producteurs mondiaux et non par le retranchement derrière un mur tarifaire devenu de plus en plus difficile à défendre;

— permettre aux entreprises québécoises de spécialiser leur production en fonction des besoins et exigences du marché international et en fonction des ressources naturelles du Québec. D'ailleurs cette spécialisation faciliterait l'atteinte de cet objectif qu'est la transformation plus poussée des richesses naturelles du Québec;

— faciliter la modernisation de la structure industrielle du Québec. Le coût de la protection des industries non concurrentielles et à bas salaires diminuerait, et les fonds disponibles affectés à des activités plus productives accroîtraient d'autant le niveau de vie des Québécois;

— contribuer à insuffler une mentalité d'exportateurs dynamiques aux dirigeants des PME québécoises;

— permettre d'accroître la productivité des ressources employées (matière première, énergie, main-d'oeuvre, machinerie...);

— donner aux entreprises le moyen d'équilibrer et de répartir leurs risques sur plusieurs marchés.

Ce défi d'implanter plus solidement des entreprises du Québec sur les marchés externes, l'État, seul, ne peut le relever.

Pour ne retenir que deux éléments importants dans cet effort collectif du Québec, mentionnons les coûts de production des entreprises qui ne doivent pas dépasser le niveau leur donnant la possibilité d'accéder aux marchés externes et les attitudes des dirigeants d'entreprise, des syndicats et même de l'État que

doit refléter la connaissance plus précise que chacun a maintenant de l'importance de ces marchés.

Concernant le premier point, il ne faudrait pas que, par exemple, la faiblesse actuelle du dollar canadien soit perçue comme un phénomène devant nécessairement se maintenir pendant les prochaines années. Il ne faudrait pas davantage qu'on en arrive à compter sur une dépréciation du dollar encore plus forte dans l'avenir pour rétablir une position concurrentielle éventuellement affaiblie pour quelque raison que ce soit.

Finalement, sans doute peut-on dire des attitudes qu'elles ne sont pas faciles à modifier. Depuis quelques années, en particulier, la faiblesse conjoncturelle de l'économie internationale a permis de mieux saisir l'ampleur de certains changements structurels amorcés depuis longtemps. Ainsi, lorsqu'elles font appel à des technologies requérant un usage relativement intensif de main-d'oeuvre et facilement transférables, les productions manufacturières ont tendance à se déplacer vers les régions où les prix relatifs des ressources les rendent plus rentables. Malgré beaucoup d'opposition dans les pays industrialisés, ce mouvement est maintenant bien amorcé et se trouve puissamment renforcé par le rôle grandissant que jouent les sociétés multinationales dans l'allocation des ressources au plan international. Comment ne pas reconnaître par ailleurs qu'il s'agit là, pour les pays en voie de développement, de l'un des moyens à leur disposition pouvant leur permettre d'avancer sur la voie de l'industrialisation.

Les conséquences de ce bouleversement sont bien connues: crise de l'emploi dans plusieurs secteurs traditionnels au sein des économies industrialisées, appel à l'aide de l'État sous toutes ses formes et, plus particulièrement, renaissance d'un fort sentiment protectionniste, recours par les gouvernements à des mesures d'urgence en réponse à ces attentes. Autant de manifestations d'un grave malaise auquel le Québec, bien évidemment, n'échappe pas.

En dépit de ces difficultés, certes réelles, personne ne doit perdre de vue l'absolue nécessité pour le Québec de s'inscrire dans le mouvement devant conduire à plus long terme, et sauf imprévu, à une intensification encore plus grande des échanges internationaux.

TROISIÈME PARTIE

Les investissements

Une croissance économique plus rapide, seule capable de fcurnir le volume considérable d'emplois à créer au Québec, de même qu'une hausse importante de la productivité dans tous les secteurs sont des conditions nécessaires à l'amélioration de notre position concurrentielle sur les marchés internes et externes. Elles exigent un volume croissant d'investissements bien orientés et une plus grande efficacité des dirigeants d'entreprise et de la main-d'oeuvre en général.

CHAPITRE 5

LES INVESTISSEMENTS

5.1 Quelques comparaisons internationales

La capacité de production d'une économie dépend en grande partie de la masse du capital physique accumulée au cours des décennies passées, et de la répartition de ces investissements dans les différents secteurs d'activités. Quelques comparaisons avec d'autres pays industrialisés permettront d'évaluer la performance de l'économie québécoise dans ce domaine stratégique des investissements.

Dans l'ensemble des grands pays occidentaux, près d'un quart de la production nationale est consacrée chaque année à l'investissement, comme en fait foi le tableau suivant.

Tableau 7

Investissements en pourcentage du PNB
(moyenne: 1966 à 1976)

Japon	33,3%
France	23,7%
Allemagne de l'Ouest	23,4%
Canada	22,7%
Italie	21,2%
Royaume-Uni	19,2%
États-Unis	17,5%

Source: FMI, Fonds monétaire international, *Statistiques financières internationales.*

Le niveau global des investissements n'est cependant pas un critère absolu de l'état de santé d'une économie. Des différences dans les niveaux d'investissement entre pays ou régions peuvent refléter des écarts dans la productivité des facteurs de production (capital et travail), différentes technologies de production, le stade de développement d'une économie et un ensemble d'autres facteurs.

Le tableau 8 illustre clairement que le Québec fait un effort d'investissement comparable à celui de l'Ontario et de l'ensemble canadien.

Tableau 8

Investissements en pourcentage du PIB

	Québec	Ontario	Canada
1970	15,4%	18,9%	20,4%
1974	20,4%	19,0%	21,9%
1976	20,8%	18,1%	22,4%
1978[1]	19,9%	n.d.	21,0%

Source: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada*, catalogues 61-205, 61-206

5.2 La croissance des investissements

Un autre indicateur confirme ce dynamisme économique du Québec. Le taux de croissance annuel moyen de l'investissement global du Québec de 1961 à 1978 (10,7%) est en fait égal à celui de l'Ontario (10,6%) et est à peine moins élevé que celui du Canada (11,1%). Ce taux légèrement plus élevé de l'ensemble du Canada s'explique par la croissance rapide de l'Ouest canadien et plus particulièrement par les énormes investissements dans le secteur pétrolier et les autres ressources naturelles.

Tableau 9

Taux de croissance annuel moyen des investissements totaux
(En dollars courants)

	Québec	Ontario	Canada
1961-1978	10,7%	10,6%	11,1%
1970-1978	16,3%	10,8%	13,9%

Source: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada*, catalogues 61-205, 61-206

Par ailleurs, si l'on ne considère que le taux annuel moyen de croissance entre 1970 et 1978, on constate que le Québec (16,3%) a un taux d'investissement total nettement supérieur à celui de l'Ontario (10,8%) et même plus élevé que celui du Canada (13,9%). La ventilation de ces investissements par secteur d'activités montre que tous les secteurs ont participé à cette croissance remarquable (voir tableau 10).

---

(1) Projets d'investissements révisés à la mi-année 1978 (estimation).

Tableau 10

Répartition des investissements de 1978 par secteur et taux annuel moyen de croissance de 1970 à 1978

	Par secteur (1978)			Taux annuel moyen de croissance de 1970 à 1978		
	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA
Primaire	7,0%	8,2%	13,9%	14,5%	11,3%	16,3%
Fabrication	13,0%	20,8%	17,9%	11,5%	9,2%	9,4%
Services d'utilités publiques	32,7%	19,1%	20,3%	25,2%	10,8%	15,0%
Commerce et finance	9,7%	13,6%	9,7%	16,1%	13,0%	16,0%
Inst. et min. gouv.	17,0%	13,4%	20,7%	10,1%	5,7%	9,8%
Habitation	20,7%	24,8%	17,4%	17,0%	15,0%	9,3%
Total	**100%**	**100%**	**100%**	**16,3%**	**10,8%**	**13,9%**

Source: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada*, catalogues 61-205, 61-206

Cette croissance rapide des investissements a permis de combler, à toutes fins pratiques, le fossé qui séparait le Québec et l'Ontario au plan de l'investissement per capita. En effet, cet indicateur était en 1970, de $563 pour le Québec et de $908 pour l'Ontario. En 1978, le Québec ($1 801) a presque rejoint l'Ontario ($1 843). Toutefois dans le secteur manufacturier, le Québec n'a pu réduire l'écart qui le séparait de l'Ontario et en 1978, l'investissement per capita, situé à $384 en Ontario, dépasse encore de beaucoup le niveau québécois de $233. Il faut noter dans le cas de cet indicateur que le Québec s'est beaucoup rapproché de l'ensemble canadien situé à $256.

Tableau 11

Investissements per capita
(En dollars courants)

	QUÉBEC		ONTARIO		CANADA	
	Totaux	Fabrication	Totaux	Fabrication	Totaux	Fabrication
1970	$ 563	$102	$ 908	$212	$ 828	$148
1978(1)	$1 801	$233	$1 843	$384	$2 126	$256
TAUX DE CROISSANCE ANNUEL MOYEN	15,6%	10,9%	9,3%	7,7%	12,5%	7,1%

Source: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada*, catalogues 61-205, 61-206

(1) 1978, basé sur les prévisions d'investissements révisées.

Cependant cette répartition des investissements par secteur (tableau 10) comparée à celles de l'Ontario et du Canada laisse apparaître sous un autre angle la faiblesse des investissements dans le secteur manufacturier québécois. En effet, malgré un taux de croissance annuel moyen de 11,5% entre 1970 et 1978, les investissements manufacturiers québécois ne comptent plus que pour 13,0% des investissements totaux contre 18,6% en 1974. En Ontario, ce rapport est encore de 20,8%

Le secteur des institutions gouvernementales subit lui aussi un net recul. Essentiellement, ce sont les services publics, plus particulièrement la construction du complexe hydro-électrique de la Baie-James, qui soutiennent au Québec le niveau des investissements. Les autres secteurs, affichant des taux de croissance semblables à celui de l'ensemble, n'ont modifié que très peu leurs positions relatives au cours de la période de 1970 à 1978.

Certes, de telles comparaisons sont relatives; il ne s'agit pas de stipuler que le niveau d'investissements idéal soit celui de l'Ontario et qu'il faille tendre aveuglément à s'y ajuster; le volume des investissements per capita n'est parfois qu'un autre reflet de structures technologiques de production particulières. Ainsi par exemple, personne n'est porté à tirer de conclusions hâtives du seul fait que le montant des investissements per capita soit, en général, aux États-Unis, moins élevé qu'au Canada.

5.3 Productivité et investissement

La stagnation relative des investissements manufacturiers au cours des dernières années n'a pas permis au Québec de rattraper l'écart de productivité qui le sépare de l'Ontario et du Canada. Comme l'indique le tableau 12, la productivité québécoise est nettement inférieure à celle de l'Ontario et du Canada.

Tableau 12

Productivité mesurée par la valeur ajoutée par hommes/heure dans le secteur de la fabrication (1961-1976)

	$ courants			Indices (Québec: 1,00)		
	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA
1961	4,71	5,57	5,30	1,00	1,22	1,12
1971	7,82	9,80	8,88	1,00	1,25	1,14
1976	16,29	19,10	18,45	1,00	1,17	1,13
ACCROISSEMENT ANNUEL (61-71)	5,2%	5,8%	5,3%			
MOYEN (71-76)	15,8%	14,3%	15,7%			

Source: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des études industrielles, 1975

L'écart varie selon les périodes. Entre 1971 et 1976, il diminue. Toutefois, malgré ce léger rattrapage, la productivité du secteur manufacturier ontarien demeure encore de 17% supérieur à celle du Québec.

Cet écart s'explique, d'une part, par des différences dans les processus technologiques de production, c'est-à-dire des degrés divers de mécanisation et, d'autre part, par les particularités des structures de production des grandes régions canadiennes qui ont été en bonne partie façonnées par l'évolution historique du Canada et ses organismes publics à vocation économique.

Aujourd'hui, l'Ontario bénéficie d'une concentration chez elle d'entreprises évoluant dans les secteurs les plus dynamiques. Sur la base des 151 sous-catégories manufacturières, le nombre d'industries à productivité supérieure à la moyenne canadienne en 1971 est de 58 en Ontario et de 45 au Québec. Parmi ces entreprises à haute productivité, 34 en Ontario contre 14 au Québec bénéficient d'une croissance élevée de la production et 28 en Ontario contre 18 au Québec bénéficient d'une forte croissance des marchés.

Tableau 13

Comparaison des industries à productivité élevée au Québec et en Ontario 1971

	Industries à productivité élevée	bénéficiant d'une forte croissance de la production	bénéficiant d'une forte croissance du marché
Québec	45	14	18
Ontario	58	34	28

Source: *Analyse comparative de la productivité manufacturière au Québec*, ministère de l'Industrie et du Commerce, décembre 1975

Il ressort aussi d'analyses de la structure industrielle du Québec[1] que les secteurs ayant la plus forte productivité (pétrole, chimie, tabac) regroupent des entreprises de grande taille, majoritairement étrangères et généralement moins bien intégrées à l'économie québécoise.

Ces quelques indications sur la faiblesse relative de notre secteur de la fabrication, quoique conditionnée par un ensemble de facteurs historiques et institutionnels, ne doit pas nous faire perdre de vue que ce sont les agents économiques participants qui, par leur dynamisme, modifient les potentialités d'une économie.

---

(1) Voir entre autres: *Analyses comparatives de la productivité manufacturière au Québec*, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1975, et *Origine ethnique de l'investissement au Québec*, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1978

En effet, un élément déterminant de l'évolution structurelle, c'est-à-dire des changements dans la répartition sectorielle de la production, et de l'évolution des productivités de chaque secteur est, somme toute, le comportement des investisseurs. Ce sont les investissements qui orientent un redéploiement des capacités d'une économie. Il est donc intéressant d'analyser le comportement de diverses catégories d'investisseurs.

CHAPITRE 6

LES SOURCES D'INVESTISSEMENT

6.1 Les secteurs privé et public

D'une part, il faut constater une réalité particulière au Québec: le secteur privé apparaît substantiellement moins actif que dans les autres provinces.

Tableau 14

La part de l'investissement privé sur l'investissement total et taux de croissance annuel moyen
(en dollars courants)

	QUÉBEC	ONTARIO	CANADA
1963	60,1%	68,9%	69,9%
1970	67,0%	70,1%	70,4%
1978	54,2%	74,4%	68,2%
Taux de croissance annuel moyen ('63-'78)	9,5%	11,5%	11,7%

Source: Statistique Canada, *Investissements privés et publics au Canada*, catalogue 61-205

À la lumière du tableau 14, on constate qu'en 1978, seulement 54,2% des investissements québécois provenaient du secteur privé tandis qu'en Ontario, le pourcentage était de 74,4% et dans l'ensemble canadien, de 68,2%.

Les pouvoirs publics au Québec jouent donc un rôle supplétif au manque de dynamisme du secteur privé. Cette action compensatoire qu'assument les pouvoirs publics n'est pas limitée aux institutions sociales et culturelles. La ventilation des investissements publics qui apparaît au tableau 15, illustre l'accent qui a été mis sur le déploiement de Sociétés de développement sectoriel.

Tableau 15

Ventilation des investissements publics par secteur / Québec 1974-1977
(en pourcentage du total)

	1974	1975	1976	1977	Accroissement moyen 74-77
Transports, Travaux publics et autres ministères	30,9%	29,5%	25,2%	20,1%	11,6%
Institutions sociales, santé, éducation	24,8%	18,9%	17,0%	14,3%	7,2%
Sociétés de développement sectoriels (HQ — SHQ — SIDBEC -DOSCO — SEBJ) et autres entreprises parapubliques	44,3%	51,7%	57,8%	65,6%	46,8%
Ensemble provincial	59,9%	59,9%	63,8%	69,8%	28,8%
Fédéral	16,4%	12,7%	12,2%	12,8%	12,5%
Municipalités	18,6%	15,4%	17,0%	17,4%	18,6%

Source: Bureau de la statistique du Québec, *Investissements publics au Québec, par région administrative: 1974-1977.*

Les pouvoirs publics québécois ont consacré en 1977, 65,6% de l'ensemble de leurs investissements à l'expansion de sociétés de développement industriel, entreprises publiques et parapubliques[1]. Cette expansion a entraîné un accroissement moyen des investissements à ce chapitre de 46,8% en moyenne par année de 1974 à 1978.

Ces investissements publics se font surtout dans les domaines de l'exploitation des richesses naturelles, du développement énergétique et de la transformation de certaines matières premières. Ces interventions des pouvoirs publics visent généralement à assurer une meilleure exploitation de nos richesses naturelles, à accroître leur degré de transformation sur place ou encore à assurer une présence québécoise dans certains secteurs clés.

Le rôle supplétif joué par les investissements publics dans le secteur de la fabrication est beaucoup plus effacé. À part les quelques acquisitions faites par la Société générale de financement, l'État québécois limite généralement son apport à une aide financière et technique aux entreprises manufacturières. Toutefois, à la lumière des résultats obtenus au cours des deux dernières décennies, il est permis de s'interroger sur les moyens à prendre pour opérer les mutations qui s'imposent à l'intérieur du secteur manufacturier. Les programmes actuels du gouvernement du Québec n'ont pas encore réussi à amener le secteur privé à réaliser tous les investissements nécessaires pour opérer le redéploiement du secteur manufacturier dont les hommes d'affaires et les économistes parlent depuis plus de dix ans.

(1) SDI, SEF, SOQUEM, SOQUIP, SOQUIA, HYDRO-QUÉBEC, SEBJ, SIDBEC, REXFOR...

6.2 Propriété des entreprises

Deux caractéristiques sont particulièrement éloquentes pour expliquer l'évolution des investissements dans les sous-secteurs de la fabrication: la propriété de l'entreprise et le dynamisme propre au sous-secteur.

Tableau 16

Certaines statistiques du secteur manufacturier québécois selon l'appartenance des entreprises[1]
1974

	Québécoise	Canadienne	Étrangère	Total
1. Entreprises	85,4%	4,3%	11,3%	100
2. Part de la valeur des expéditions	46,8%	13,6%	39,6%	100
3. Part des investissements en immobilisation	43,0%	13,7%	43,3%	100
VME	$ (000 000)			
Valeur moyenne des expéditions: 2/1	1,23	7,18	8,56	2,25
4. Indice de la valeur moyenne des expéditions	54,8	319,1	380,4	100
	$ (000 000)			
Valeur moyenne des investissements en immobilisation: 3/1	61,3	389,9	506,0	121,5
5. Indice de la valeur moyenne des investissements en immobilisation	50,5	320,9	416,5	100
Ratio 5/4	**,92**	**1,00**	**1,10**	**1**

Source: Ministère de l'Industrie et du Commerce, Direction des politiques industrielles, 1978

Le tableau 16 indique qu'au Québec, bien que 85% des entreprises manufacturières appartiennent à des Québécois, elles ne fournissent que 46,8% du total des expéditions manufacturières et que 43% des investissements en immobilisation. Évidemment, ceci reflète une distribution différente des tailles d'entreprise selon

(1) Estimation basée sur un échantillon d'entreprises représentant 60% du total des expéditions manufacturières.

l'appartenance[1]. Par exemple, on constate que pour l'ensemble du secteur manufacturier, les entreprises détenues par des étrangers (non canadiens) sont en moyenne 7 fois plus grosses qu'une entreprise-type d'appartenance québécoise. De même, une entreprise d'appartenance étrangère investit 8 fois plus qu'une entreprise-type québécoise.

Certes, il est compréhensible qu'une entreprise de plus grande taille en termes de valeur des expéditions, puisse en moyenne investir plus qu'une autre. Dès lors, afin d'avoir un indicateur sommaire du potentiel d'investissements d'une entreprise-type qui pondère pour la taille relative des entreprises, il devient souhaitable d'établir le rapport entre l'indice de la valeur moyenne des investissements sur l'indice de la valeur moyenne des expéditions.

Ce ratio illustre qu'une entreprise-type québécoise investit moins en moyenne (,92 par dollar d'expédition) qu'une entreprise canadienne (1,00) et qu'une entreprise étrangère (1,1). Cet indicateur sommaire exprime le comportement d'investisseurs privés pour l'ensemble du secteur manufacturier.

Le tableau 17 ventile par secteur de production l'indice de la valeur moyenne des expéditions et de la valeur moyenne des investissements par groupe majeur d'activités. Les groupes majeurs d'activités ont été ordonnés suivant l'importance décroissante qu'occupent les entreprises autochtones dans la valeur des expéditions.

On constate entre autres que neuf secteurs manufacturiers québécois accaparent plus de 50% des expéditions totales; ce sont le vêtement, le meuble, le bois, la bonneterie, les produits métalliques, l'imprimerie et l'édition, le cuir, le textile et les métaux primaires.

De plus, pour ces secteurs de type traditionnel, les taux d'investissement (pondérés pour tenir compte des différences de taille) reflètent des caractéristiques différentes, en particulier dans les secteurs du meuble, de la bonneterie et du textile où les entreprises étrangères investissent généralement en moyenne plus que les autres.

Pour les autres secteurs industriels où les enteprises canadiennes et étrangères dominent l'activité, les entreprises québécoises ne démontrent pas un dynamisme particulier au plan des investissements comme le reflètent les taux pondérés des investissements. Il y a cependant des exceptions tels les secteurs des métaux primaires, des produits minéraux non métalliques et du matériel de transport.

Ces différences relatives dans la structure des investissements doivent être percues à la lumière de la taille des entreprises. Une caractéristique importante des entreprises autochtones est leur taille généralement plus petite que celle de l'entreprise canadienne ou étrangère. Il est bien connu par ailleurs que la PME ne

---

(1) Un indicateur de la taille moyenne d'une entreprise-type de chaque groupe est calculé par la valeur moyenne des expéditions, par mode d'appartenance.

Tableau 17

Certaines statistiques manufacturières par groupe majeur et par mode d'appartenance des entreprises au Québec 1974

		Valeur des expéditions des entreprises québécoises % total du secteur	Indice de la valeur moyenne des expéd.			Indice de la valeur moyenne des investis.			Taux pondéré d'investis.		
			Qué.	Can.	Étrang.	Qué.	Can.	Étrang.	Qué.	Can.	Étrang.
Vêtement	7	89,7	92,4	345,4	351,6	77,8	166,7	288,9	,84	,48	,82
Meuble	9	85,2	90,3	125,3	877,6	138,5	84,6	2 053,8	1,53	,68	2,34
Bois	8	84,8	90,7	859,2	52,1	116,7	611,1	25,9	1,29	,71	,49
Bonneterie	6	82,4	90,2	—	206,1	511,1	—	1 178,9	5,67	—	5,72
Prod. métall.	13	67,7	78,6	237,7	225,8	100,	314,3	237,1	1,27	1,32	1,05
Imp. et édition	11	65,9	69,9	779,1	174,4	85,7	800,0	164,3	1,23	1,03	,94
Cuir	4	64,3	73,1	243,7	326,8	366,7	1 400,0	1 366,7	5,02	5,74	4,18
Textile	5	58,6	68,6	152,9	320,0	175,4	301,5	1 353,6	2,56	1,97	4,23
Métaux prim.	12	58,6	106,0	121,8	69,4	1 475,0	1 768,7	395,6	13,92	14,52	5,70
Pâtes et papiers	10	48,9	75,3	169,3	135,4	423,1	452,3	1 067,7	5,62	2,67	7,89
Ali. et boissons	1	44,9	52,5	414,9	361,5	54,7	326,7	245,3	1,04	,79	,68
Prod. min. non-met.	17	44,6	55,3	397,7	254,7	287,1	1 116,1	851,6	5,19	2,81	3,34
Divers	20	42,4	54,9	119,6	336,1	77,8	66,7	955,6	1,42	,56	2,84
Caoutchouc	3	39,3	51,9	68,1	298,4	139,5	310,5	2 394,7	2,69	4,56	8,03
Mat. transport	15	36,1	43,1	77,6	521,7	325,0	508,3	2 395,8	7,54	6,55	4,60
Machinerie	14	22,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—
App. électriques	16	14,7	34,7	313,9	103,8	163,3	2 743,3	583,3	4,71	8,74	5,62
Pr. chimiques	19	9,7	29,4	53,3	139,9	48,6	1 714,3	496,4	1,65	32,16	3,55
Tabac	2	1,2	—	—	—	—	--	—	—	—	—
Pétrole, houille	18	0,2	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Source: MIC, Direction des politiques industrielles, 1978.

bénéficie pas des mêmes possibilités de financement pour ses projets d'expansion et, fait souvent face à des contraintes plus aiguës lorsqu'il s'agit de réagir aux nouvelles conditions de son environnement. Ainsi, le manque de dynamisme des entreprises autochtones peut sans doute en partie être expliqué par une problématique de développement spécifique à la PME.

6.3 Les dynamismes régionaux

Les investissements se répartissent par secteur d'activités, et se distribuent sur le territoire du Québec, dans ses différentes régions économiques. La tendance passée fut marquée par une forte concentration dans la région de Montréal, et quelques grands investissements ponctuels dans les ressources naturelles sur le reste du territoire.

Cependant, depuis quelques années, certaines régions affichent un dynamisme nouveau, basé sur l'initiative même de leurs propres entrepreneurs; il s'agit de souligner le cas de la rive sud de Québec et de la Beauce en particulier, pour l'illustrer. Des entreprises modernes sont créées et se développent rapidement, même dans des secteurs d'exportation. La PME et le mouvement coopératif deviennent des outils efficaces entre les mains d'entrepreneurs locaux. Soulignons que de 1964 à 1974, par exemple, 51% de la création nette d'emplois dans le seul secteur manufacturier québécois est attribuable aux entreprises de moins de 200 employés et que ce pourcentage s'élève sensiblement lorsque l'on inclut le secteur des services. Une initiative comme les SODEQ (Société de développement de l'entreprise québécoise) apporte un moyen nouveau de concertation et aide à la création de réseaux d'information économique en plus de favoriser la mobilisation de capital de risque.

Il faut aussi souligner la présence régionale significative des coopératives. Leurs activités sont un levier important que les régions se sont données pour assurer leur propre développement. Les coopératives occupent chez nous une place prépondérante dans la fonction stratégique de la canalisation de l'épargne. Dans les autres secteurs où elles sont présentes, les entreprises coopératives sont très bien intégrées à l'économie régionale. Elles pratiquent une politique d'achat sélective au profit de leur région. De plus, elles permettent aux Québécois de garder le contrôle de leur économie. La mise sur pied conjointe de la Société de développement coopératif par le gouvernement du Québec et le mouvement coopératif traduit la volonté d'intensifier le développement de cette forme de dynamisme régional.

L'émergence de ce phénomène des dynamismes régionaux annonce peut-être le début d'une industrialisation mieux répartie sur l'ensemble du territoire québécois. Il est sans doute la résultante d'une volonté des populations régionales de développer elles-mêmes leur propre milieu plutôt que d'accepter une émigration vers les grands centres urbains éloignés.

En bref

Malgré l'anémie relative du secteur de la fabrication et des caractéristiques structurelles de l'appareil productif qu'il est urgent de modifier, le Québec jouit au départ d'un bon nombre d'avantages comparatifs tels une abondance de richesses naturelles, une accumulation de capital fixe non négligeable, une main-d'oeuvre qualifiée, un important marché de consommation et des compétences techniques reconnues dans plusieurs domaines. C'est sur ces avantages qu'il faut miser dans le processus de développement et de réorientation de la structure industrielle. L'état de santé de l'économie du Québec ne dépendra que du degré de dynamisme des agents économiques qui y oeuvrent.

QUATRIÈME PARTIE

Les ressources humaines

Cette partie du bilan socio-économique consacrée aux ressources humaines tente de mettre en évidence quelques-uns des indicateurs sociaux et des préoccupations qui intéressent les différents groupes socio-économiques québécois. Par contre, certaines questions importantes n'y sont pas traitées, telles la main-d'oeuvre hautement qualifiée, la main-d'oeuvre à temps partiel et certaines questions relatives aux relations de travail.

Les quatre sujets suivants sont développés: l'évolution démographique et l'évolution de la main-d'oeuvre (emploi et chômage), l'organisation du travail, la qualité des dirigeants et des travailleurs, et la qualité de la vie au travail.

D'une façon parallèle, l'apport des dirigeants et celui des travailleurs dans la croissance économique sont évalués; l'on identifie leur organisation, leur mode de regroupement et leur besoin de formation et de perfectionnement.

CHAPITRE 7

POPULATION, MAIN-D'OEUVRE, EMPLOI

7.1 L'évolution démographique

Cette question, est-il nécessaire de le souligner, a toujours été une préoccupation de premier plan pour les Québécois francophones, en raison du poids relatif qu'ils exercent au Canada. Cependant, bien d'autres dimensions doivent être considérées lorsqu'on traite de cet aspect dans le cadre d'une analyse des ressources humaines. Nous en étudions quelques aspects dans les pages qui suivent.

7.1.1 L'accroissement de la population

Au Québec, l'espérance de vie à la naissance a fait des progrès impressionnants mais son rythme d'accroissement devient de plus en plus lent; la surmortalité québécoise par rapport à l'ensemble du Canada a diminué; notamment pour les femmes, l'écart de 4,3 ans en 1931 est passé à 1 an en 1971. Par ailleurs, depuis 1957, le nombre de naissances vivantes a baissé presque continuellement, passant de 144 686 en 1957 à 97 201 en 1977. D'autre part, les migrations internationales sont généralement positives; les migrations interprovinciales au contraire sont généralement négatives. Tels sont les principaux facteurs qui ont influencé l'accroissement de la population du Québec depuis quelques décennies.

L'importance relative de la population du Québec au Canada peut être utile dans le cadre d'une analyse comparée. En effet, cette importance a tendance à décliner depuis 100 ans, mais en dépit du fort ralentissement de la croissance que l'on connaît depuis bientôt quinze ans, il faut remonter assez loin dans le passé pour voir où se situe la plus forte diminution.

En effet, en 1871, le Québec représentait 32,3% de la population canadienne. Déjà en 1921, à la suite des grandes vagues d'immigration internationale du début du siècle, il ne comptait plus que pour 26,9%. La crise économique des années '30, puis la seconde guerre mondiale, ont permis au Québec d'effectuer une remontée à 29%, en 1941 et 1951. Depuis 10 ans, on assiste à une baisse faible, mais graduelle. Le tableau 18 illustre cette tendance comparée avec le Canada et l'Ontario.

Tableau 18

Évolution démographique 1966-1977
Québec, Ontario et Canada

Année	Population du Québec en % du Canada	Naissances par 1 000 habitants		Solde migratoire	
		Québec	Canada	Québec	Ontario
1966	28,9	19,0	19,4	+15 000	97 229
1967	28,8	17,3	18,2	+13 000	77 369
1968	28,6	16,3	17,6	+ 2 000	54 295
1969	28,5	16,0	17,6	−15 000	75 309
1970	28,2	15,3	17,5	−36 000	90 045
1971	27,9	14,8	16,8	−25 000	39 528
1972	27,8	13,8	15,9	−16 000	34 645
1973	27,6	13,8	15,6	− 2 700	62 400
1974	27,4	14,0	15,5	+ 9 600	64 827
1975	27,2	15,3	15,8	+ 4 700	38 796
1976	27,1	15,6	15,9	+ 600	36 840
1977	27,0	15,4	15,5	− 9 600	43 050

Source: Statistique Canada, catalogues 91-001, 84-001, 84-204 et 84-206.

7.1.2 Les mouvements migratoires

Si on connaît avec assez de précision le nombre d'immigrants internationaux venant s'établir au Québec, il est moins facile d'évaluer le nombre de Québécois quittant le Canada pour un autre pays, ou le nombre de migrants interprovinciaux. Quant au solde migratoire total du Québec, il peut être obtenu en utilisant les données sur chaque type de migrations (internationales et interprovinciales) ou en rapprochant la croissance de la population entre deux recensements et la croissance naturelle (les naissances moins les décès).

Depuis 1951, le Québec a presque toujours accueilli un plus grand nombre de personnes qu'il n'en a perdu. Le solde migratoire a été dans l'ensemble positif au Québec, mais pour la période de 1969 à 1977, le solde migratoire négatif a créé un déficit de 96 100 habitants. Depuis 1974 cependant, le solde migratoire est redevenu légèrement positif, à l'exclusion de l'année 1977.

Pour cette période de 1969 à 1977, la comparaison est favorable à l'Ontario qui a vu sa population augmenter de presqu'un demi-million d'habitants grâce à un solde migratoire largement positif. Par ailleurs, quelques études démontrent que les francophones du Québec au cours des années récentes ont été quinze fois moins mobiles que les Québécois de langue anglaise.

D'autre part, les migrations à l'intérieur du Québec, en plus d'être considérables, se révèlent importantes à plus d'un point de vue, notamment sur le plan de l'adaptation géographique de la main-d'oeuvre. Ces migrations ont des effets

individuels (milieu social, revenus, chômage, par exemple), mais aussi sociaux (répartition régionale et urbaine de la population, dynamisme régional, services dans les petites localités). Du point de vue des entreprises, les migrations permettent de répondre à certains déséquilibres entre la demande et l'offre de travail.

7.1.3 Structure par âge de la population

La diminution de la natalité québécoise a pour conséquence la diminution du rapport de dépendance. Ce rapport représente le nombre de jeunes et de personnes âgées en proportion du nombre de personnes du groupe 20 à 65 ans. Les prochaines années seront caractérisées par un faible rapport de dépendance, alors que la proportion de jeunes aura fortement diminué sans que la proportion de personnes de 65 ans et plus n'ait encore atteint les niveaux élevés qui sont prévisibles à plus long terme. Il faudra que le Québec puisse tirer profit au maximum d'une telle conjoncture démographique favorable, autant dans le champ de l'amélioration des ressources humaines qui sont la base de sa société que dans le champ du développement socio-économique en général.

À mesure que les générations moins nombreuses issues de la période de faible natalité parviendront aux âges d'activité, on constatera un ralentissement considérable de la croissance de la population en âge de travailler.

Jusqu'en 1986, une croissance assez élevée devrait se maintenir et assurer des arrivées en nombre suffisant pour dissiper les craintes de manque de main-d'oeuvre dont certains ont déjà fait état. Ce n'est qu'après cette période jusqu'à l'an 2000 qu'il y aura baisse sensible. Par exemple, pour cette dernière période, l'accroissement des 20 - 64 ans sera d'environ le tiers de la moyenne annuelle de la période 1971 - 1986. Plusieurs facteurs peuvent compenser la diminution du rythme d'accroissement de la population en âge de travailler après 1986:

— l'augmentation du solde migratoire du Québec;

— l'accroissement des taux d'activité, bien inférieurs au Québec à ce qu'ils sont en Ontario;

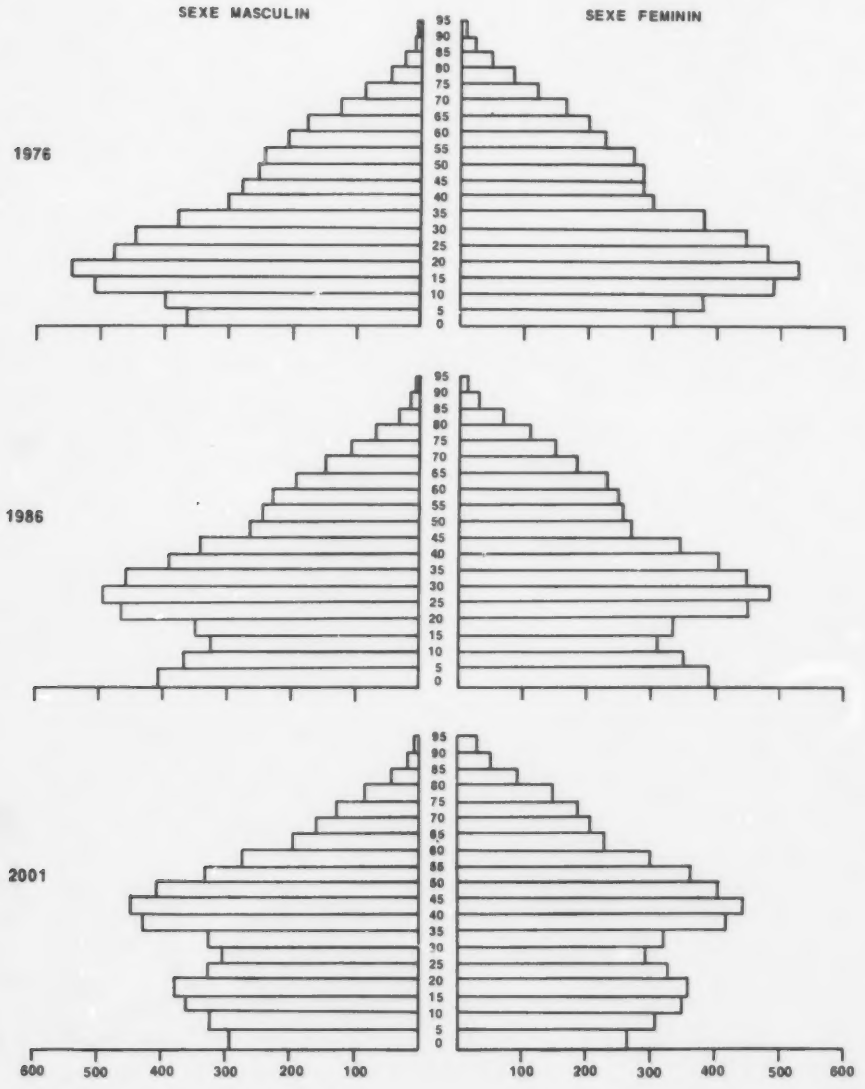
— une meilleure gestion des ressources humaines dans les entreprises;

— la mise à jour des connaissances des travailleurs âgés;

— une amélioration du reclassement, du perfectionnement ou du recyclage, dans le cas de travailleurs touchés par l'évolution technologique ou commerciale.

On assistera donc d'ici 2001, et c'est là une conclusion déjà largement connue, à un vieillissement sensible de la population. Pour la population du groupe 15 - 64 ans, où se retrouve essentiellement la population active, le vieillissement démographique se manifestera dans les prochaines années, surtout par la diminution de la proportion des jeunes de 15 - 24 ans et par l'augmentation de la proportion des 25 - 44 ans. Dans les années ultérieures, c'est la proportion des 45 - 64 ans qui augmentera. L'ampleur du vieillissement dépendra de l'évolution des taux d'activi-

Graphique 2
Pyramide des âges de la population du Québec
1968, 1981, 2001



Source: Recensement du Canada, 1976, et BSQ.
Perspectives démographiques pour le Québec 1973, 1986 et 2001, hypothèse B

té par âge, ainsi que des migrations. Pour le groupe des 45 - 64 ans, il faut donc prévoir un accroissement des services d'éducation permanente, de mise à jour des connaissances, de recyclage et d'aide à la mobilité, ainsi que des efforts pour améliorer la transition entre le travail et la retraite. Le vieillissement démographique ne facilitera pas l'amélioration des conditions financières des personnes âgées. Déjà, des décisions importantes doivent être prises au sujet du niveau de la cotisation du Régime de rentes du Québec en fonction des besoins futurs. Selon les analyses actuarielles réalisées par le groupe COFIRENTES -, la « réserve du régime de rentes du Québec serait épuisée d'ici la fin du siècle si aucune modification n'était apportée au financement de ce régime[1]. » Les mouvements démographiques agissant sur les caractéristiques du régime actuel, exercent une influence déterminante sur les causes de cet épuisement de réserve. En effet, les sorties de fonds s'accroissent d'une façon toujours progressive à cause de l'augmentation des prestataires et la dénatalité récente fera en sorte que le rapport entre le nombre de cotisants et le nombre de retraités ira en s'amoindrissant. C'est donc dire que les jeunes générations qui viennent auront à supporter un poids financier plus lourd pour assurer la continuité du régime. Il en est ainsi pour les régimes de sécurité de la vieillesse et le supplément de revenu garanti dont le financement est intimement lié à la structure démographique.

7.2 L'évolution de la main-d'oeuvre et de l'emploi

L'objet de cette section est de brosser un tableau sommaire de l'évolution de la main-d'oeuvre, de l'emploi et son corollaire le chômage, au cours des douze dernières années, d'en dégager les tendances les plus significatives, sans pour autant s'engager dans une analyse approfondie du marché du travail.

7.2.1 La main-d'oeuvre

Il convient d'abord de rappeler que la main-d'oeuvre, ou ce que l'on appelle généralement la population active, est constituée de l'ensemble des personnes qui ont un emploi et de celles qui s'en cherchent un, soit 2 868 000 personnes en 1978, au Québec.

Au cours de la période 1967-78 (tableau 19), le taux de croissance annuel moyen de la main-d'oeuvre fut de 2,4% au Québec, contre 3,3% en Ontario et 3,2% dans l'ensemble du Canada. Cet écart s'explique à la fois par la croissance plus faible au Québec de la population en âge de travailler, c'est-à-dire âgée de 15 ans et plus, soit un taux annuel moyen de 2% au Québec, contre 2,7% et 2,5% respectivement en Ontario et au Canada, et par un accroissement plus rapide des taux d'activité en Ontario et de façon générale au Canada. Rappelons que le taux d'activité se définit comme un rapport, exprimé en pourcentage, entre la population active, c'est-à-dire la main-d'oeuvre telle que définie, et la population âgée de

(1) *La sécurité financière des personnes âgées au Québec.* Rapport de COFIRENTES -, septembre 1977.

Tableau 19

Ressources humaines comparées du Québec, de l'Ontario et du Canada: 1967 à 1978

	1967		1978		Accroissement total 1978/1967	Pourcentage total d'accroissement 1978/1967	Taux annuel moyen 1967 à 1978
Population de 15 ans et plus	('000)		('000)		('000)	(%)	(%)
Québec	3 872		4 808		936	24,17	2,0
Ontario	4 805		6 414		1 609	33,49	2,7
Canada	13 444		17 602		4 158	30,93	2,5
Main-d'oeuvre	('000)		('000)		('000)	(%)	(%)
Québec	2 185		2 868		642	29,38	2,4
Ontario	2 892		4 147		1 255	43,40	3,3
Canada	7 747		10 882		3 135	40,47	3,2
Taux d'activité	(%)		(%)				
Québec	56,4		59,7				
Ontario	60,2		65,5				
Canada	57,6		62,6				
Emploi	('000)		('000)		('000)	(%)	(%)
Québec	2 085		2 520		435	20,86	1,8
Ontario	2 800		3 847		1 047	37,39	2,9
Canada	7 451		9 972		2 521	33,83	2,7
Chômage	('000)	(%)	('000)	(%)	('000)	(%)	(%)
Québec	100	4,6	312	10,9	207	207	10,7
Ontario	109	3,2	300	7,2	191	175	9,6
Canada	296	3,8	911	8,4	615	208	10,8

Source: Statistique Canada
Statistiques chronologiques sur la population active: chiffres réels, facteurs saisonniers et données désaisonnalisées; catalogue 71-201.
La population active, catalogue 71-001.

15 ans et plus. Le taux global d'activité au Québec est non seulement demeuré en 1978 inférieur à celui du reste du Canada mais s'est aussi accru moins vite au cours de la période 1967-78, soit 5,9% au Québec, contre 8,8% en Ontario et 8,7% dans l'ensemble canadien. Il faut toutefois souligner que le taux d'activité chez les femmes n'a cessé de progresser au Québec au cours de la même période, passant de 34,4% en 1967 à 43,9% en 1978, bien qu'il demeure inférieur à celui de l'Ontario (51,5% en 1978) de même qu'à celui du Canada (47,8%). Quant au taux d'activité des hommes, bien qu'il demeure encore très supérieur à celui des femmes, il n'en continue pas moins de décroître comme dans la plupart des pays industrialisés. Cela est attribuable, entre autres facteurs, à l'allongement de la scolarité et à l'abaissement de l'âge de la retraite.

7.2.2 L'emploi

La croissance très rapide de la main-d'oeuvre, dont il vient d'être question, fut accompagnée d'une progression plus lente quoique fort impressionnante de l'emploi. En effet, l'emploi s'est accru au Québec à un taux annuel moyen de 1,8% depuis 1967, ce qui est remarquable si on le compare à celui de la plupart des pays industrialisés. Il est toutefois inférieur aux taux d'accroissement de l'emploi de l'Ontario (2,9%) et du Canada (2,7%) au cours de la même période (tableau 19).

Quant à la répartition de l'emploi entre les grands secteurs d'activités, c'est-à-dire le primaire, le secondaire et le tertiaire, le tableau 20 nous indique qu'elle est sensiblement la même au Québec que dans le reste du Canada, le secteur tertiaire s'accaparant à peu près partout les deux tiers de l'emploi total en 1978, accentuant la tendance à la « tertiarisation » de l'économie. Cette croissance de l'emploi dans le secteur tertiaire a été accompagnée au Québec d'une régression dans le secteur secondaire et plus particulièrement dans l'industrie manufacturière où l'emploi est passé de 621 000 à 556 000 travailleurs, entre 1973 et 1977.

La répartition de l'emploi dans les industries manufacturières donne un fidèle reflet du type de structure industrielle qui existe au Québec et en Ontario. Ainsi, à la lecture du tableau on remarque, entre autres, que près de 60% de la main-d'oeuvre occupée dans le secteur manufacturier au Québec est utilisée à la fabrication de biens non durables contre 44,2% pour l'Ontario et 55,5% pour le Canada[1]. L'Ontario accapare 54,0% de la main-d'oeuvre canadienne occupée à la fabrication de biens durables, contre seulement 24,2% pour le Québec.

7.2.3 Le chômage

Nous avons constaté précédemment que de 1967 à 1978, la main-d'oeuvre s'était accrue plus rapidement que l'emploi, que ce soit au Québec, en Ontario ou dans l'ensemble du Canada. Ce phénomène a eu pour résultat un accroissement presque continu des taux de chômage au cours de cette décennie. Le chômage total s'est accru davantage au Québec qu'en Ontario mais à peu près au même rythme que dans l'ensemble du Canada. De même, le taux de chômage, c'est-à-

(1) On retrouve en annexe II un tableau détaillé de la répartition de l'emploi dans le secteur manufacturier.

Tableau 20

Emploi par secteur d'activités, Québec, Ontario et Canada, 1978

	QUÉBEC			ONTARIO			CANADA	
	Nbre	Répartition 1978	Répartition Québec/Canada	Nbre	Répartition 1978	Répartition Ontario/Canada	Nbre	Répartition 1978
	(000)	(%)	(%)	(000)	(%)	(%)	(000)	(%)
Primaire								
— agriculture	72	2,9	15,2	131	3,4	27,7	473	4,7
— autres	53	2,1	20,5	52	1,4	20,2	258	2,6
Total du primaire	128	5,1	17,5	183	4,8	25,0	731	7,3
Secondaire								
— industries manufacturières	563	22,5	29,0	943	24,5	48,2	1 956	19,6
— construction	135	5,4	21,4	226	5,9	35,8	632	6,3
Total du secondaire	703	27,9	27,2	1 169	30,4	45,2	2 588	26,0
Tertiaire								
— transports, communications et autres services publics	223	8,8	26,0	286	7,4	33,4	857	8,6
— commerce	420	16,7	24,2	654	17,0	37,6	1 738	17,4
— finance, assurances et immeuble	133	5,3	24,4	233	6,1	42,7	546	5,5
— services	738	29,3	26,3	1 058	27,5	37,7	2 808	28,2
— administration publique	178	7,1	26,8	263	6,8	39,5	704	7,1
Total du tertiaire	1 692	67,1	25,4	2 494	64,8	37,5	6 653	66,7
Total de tous les secteurs	**2 520**	**100,0**	**25,3**	**3 847**	**100,0**	**38,6**	**9 972**	**100,0**

Note: À cause des arrondissements, les totaux peuvent ne pas correspondre.
Source: Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, (chiffres révisés par rapport au recensement de 1976).

dire le nombre total de chômeurs par rapport à la main-d'oeuvre, demeure plus élevé qu'au Canada et bien entendu qu'en Ontario.

Il faut aussi souligner que le chômage chez les femmes s'est partout accru au Canada, plus fortement que le chômage chez les hommes depuis 1967 et tend à se maintenir à un niveau plus élevé que le taux de chômage des hommes, bien que cette disparité soit moins grande au Québec qu'en Ontario ou au Canada en général.

Le chômage des jeunes travailleurs, c'est-à-dire âgés de 15 à 24 ans, continue à poser un problème très sérieux. Ces travailleurs constituent environ le quart de la main-d'oeuvre; ils forment toutefois près de la moitié du contingent total des chômeurs, tant au Québec qu'ailleurs au Canada. Il n'est pas étonnant alors de constater que les taux de chômage chez ces jeunes travailleurs, aussi bien chez les femmes que chez les hommes, soient beaucoup plus élevés que le taux global de chômage.

Si l'on se reporte dans le temps, on constate que le Québec comptait 35,8% du contingent total des chômeurs au Canada en 1953, 36,1% en 1961, 35,7% en 1971 et 33,4% en 1977, ce qui semble indiquer une certaine stabilité bien que la proportion de la population du Québec dans l'ensemble du Canada ait diminué au cours de cette période. Quant à l'écart entre le taux de chômage du Québec et celui de l'Ontario qui oscille depuis plus de deux décennies autour de trois points de pourcentage, il ne semble pas manifester de tendance évidente à s'élargir ou à se refermer. Il en va de même de l'écart de quelque deux points de pourcentage, entre le Québec et l'ensemble du Canada. La durée moyenne de chômage au cours des trois dernières années est stable au Québec, soit 16 semaines. Cependant, cette durée était plus basse en 1976 pour l'Ontario (12,7 semaines) et le Canada (14 semaines) mais on observe que l'écart se rétrécit et que l'Ontario et le Canada tendent à rejoindre le niveau québécois (pour l'Ontario 13,9 en 1977 et 15,2 en 1978).

Ces niveaux de chômage élevés préoccupent de larges couches de la population. Ils constituent une préoccupation importante pour les syndicats et ce, particulièrement lorsque le phénomène se traduit concrètement par des mises à pied massives ou encore par des fermetures d'usines. Certains syndicats ont déjà dans le passé proposé des moyens d'intervention comme par exemple cette idée de la création d'un « fonds minier » pour les travailleurs des mines. D'autres ont suggéré d'adapter ici les solutions qui ont déjà été mises en oeuvre dans d'autres pays.

L'expérience concrète des 40 dernières années a aussi démontré les difficultés que rencontrent les gouvernements à lutter contre le chômage. Le phénomène est complexe et exige probablement une intervention concertée de tous les partenaires, notamment pour accroître les investissements et faciliter l'accès à de nouveaux marchés afin de maximiser la capacité de création d'emplois de notre économie.

CHAPITRE 8

L'ORGANISATION DU TRAVAIL

Ce chapitre essaie de faire ressortir les principales caractéristiques et les relations des deux groupes d'intervenants au niveau de l'entreprise; soit d'une part, les dirigeants d'entreprise et d'autre part, les travailleurs.

8.1 L'entreprise et ses dirigeants

Pour bien comprendre le groupe que constituent les dirigeants d'entreprise, il est essentiel d'abord d'identifier les caractéristiques du milieu dans lequel ils évoluent et d'examiner brièvement les principaux problèmes auxquels ils ont à faire face dans leur travail.

Pour les fins de cette analyse, les agents économiques que l'on inclut dans cette catégorie, ont pour caractéristique commune d'être *des agents de coordination du travail*, qu'ils soient propriétaires ou non; ils ne présentent pas pour autant un visage ni un profil uniforme, comme on le verra au chapitre 9.

8.1.1 Les entreprises dans l'économie du Québec

En effet, au Québec, les dirigeants d'entreprise oeuvrent dans quelque 9 000 entreprises du secteur secondaire ou manufacturier, dans plus de 50 000 entreprises du secteur du commerce de gros et de détail et dans un nombre plus grand encore d'entreprises du secteur des services.

Des efforts significatifs ont été faits récemment au Québec pour arriver à une certaine entente sur la classification des entreprises (Tableau 21). Pour les entreprises du secteur manufacturier, on tient compte du nombre d'employés et du montant des actifs de l'entreprise, tandis que pour les entreprises du secteur du commerce et des services, on se réfère au nombre d'employés et aux chiffres des ventes de l'entreprise [1].

(1) *La PME au Québec: situation et problèmes*, ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, 1977.

Tableau 21

Proposition d'une définition de l'entreprise
selon le nombre d'employés

Classe	Nombre d'employés	Type d'entreprise
I	0-4	artisanale
II	5-49	petite
III	50-199	moyenne
IV	200-499	grosse
V	500 et plus	très grosse

Répartition par taille

Le secteur manufacturier

Les données disponibles sur les entreprises concernent presque exclusivement le secteur manufacturier qui a été la cible principale de la majorité des programmes d'aide et pour lequel des statistiques ont été publiées par les deux paliers de gouvernement. Le tableau suivant donne un aperçu des données pour 1975.

Tableau 22

Indicateurs économiques par taille d'entreprise
Québec 1975
Secteur manufacturier

Taille	Nombre	%	Main-d'oeuvre	%	Valeur des livraisons	%
Artisanale	2 274	24 3	3 697	1	$ 272 587	1
Petite	5 029	53 6	77 402	19 6	3 825 925	16
Moyenne	1 556	16.6	123 149	31.3	6 118 593	25 5
Grosse	375	4	86 890	22	6 221 151	26
Très grosse	141	1.5	103 195	26.1	7 528 246	31 5
	9 375	100	394 333	100	23 966 502	100

Source Statistique Canada. *Forme d'organisation et taille des établissements*, catalogue 31-210

L'activité des entreprises de même que les problèmes de gestion rencontrés sont différents selon leur taille. Sur les 9 375 établissements (1975), 24,3% ont moins de 4 employés et sont aussi considérés comme des entreprises de type artisanal. Les petites et moyennes entreprises (PME) qui ont de 5 à 200 employés, représentent plus de 40% des valeurs des livraisons, ce qui indique leur importance dans l'activité manufacturière québécoise. Quant aux grands établissements (ayant plus de 200 personnes à leur emploi), ils sont au nombre de 516, comparativement à 827 en Ontario, et représentent près de 60% de la valeur totale des livraisons.

Ces dirigeants d'entreprise oeuvrent principalement dans des entreprises incorporées (75% des établissements); un nombre beaucoup moins important dans des entreprises non incorporées (20% des établissements); enfin un certain nombre dans des entreprises coopératives, bien qu'elles soient encore relativement peu nombreuses (139), et détiennent moins de 1% de l'activité manufacturière.

Le secteur commercial

Dans le secteur commercial, l'activité des dirigeants se concentre dans quelque 53 600 entreprises dont 5 600 dans le commerce de gros et 48 000 dans le commerce de détail. Rappelons que dans le secteur du commerce de détail, la grande majorité des entreprises sont de type artisanal ou sont des PME de 4 à 49 employés. Il importe cependant de noter que ces données, les seules disponibles actuellement, ne fournissent pas un portrait complet de la situation puisque dans le secteur du commerce, un certain nombre de grandes entreprises comptent plusieurs locaux d'affaires de taille moyenne qui bénéficient néanmoins du soutien technique et financier de l'entreprise.

Dans le commerce de gros, une enquête auprès d'un échantillon représentatif de ce secteur (totalisant 45% des ventes) indique que les PME y sont relativement importantes en nombre, soit 88% de l'ensemble, mais que leur part du marché est beaucoup plus modeste, soit 28% du total.

Les coopératives (activités non financières)

En 1976, on dénombrait 685 coopératives non financières regroupant près de 300 000 coopérateurs et réalisant un chiffre d'affaires de plus de $1 milliard. C'est dans le secteur agricole qu'on en rencontre le plus.

En 1976, on comptait 182 coopératives dont l'activité était reliée au secteur agricole, lesquelles réalisaient un chiffre d'affaires de l'ordre de $886 millions. Les coopératives agricoles regroupaient un peu moins de 20% du nombre total des membres des coopératives non financières et plus de 80% du chiffre d'affaires total de ces mêmes coopératives. Les coopératives de consommation quant à elles regroupent plus de 115 000 coopérateurs, soit 38,6% du total, et réalisent un chiffre d'affaires de $132 millions.

Le nombre de dirigeants d'entreprise

Le personnel de direction pour les divers secteurs d'activités au Québec est très difficile à estimer. À l'aide des données fournies précédemment et d'un nombre approximatif de cadres par entreprise au Québec, il est cependant possible d'établir un chiffre approximatif du personnel de direction dans ces entreprises[1]. Ceci peut donner une idée de l'importance du nombre de dirigeants de ces entreprises au Québec.

(1) Le nombre moyen de cadres par entreprise manufacturière serait de 3.76 d'après Candan P., « *Structure administrative et contrôle des entreprises familiales au Québec* », Université du Québec, Hull, 1978.

Ainsi, dans le secteur manufacturier, il y aurait approximativement 35 000 cadres dirigeants (9 375 entreprises), et au-delà de 200 000 dans le secteur commercial (53 600 entreprises).

Ces chiffres ne tiennent pas compte cependant des entreprises de services, ni des entreprises agricoles qui sont traitées dans la seconde partie de ce chapitre. Bien qu'imprécises, ces données démontrent tout de même jusqu'à quel point plusieurs citoyens du Québec sont directement impliqués dans les décisions économiques quotidiennes de notre milieu.

8.1.2 Les défis de l'entreprise québécoise

La majorité des entreprises au Québec étant des PME, et celles-ci étant contrôlées surtout par des Québécois, cette section traitera principalement ce type d'entreprise et de ses dirigeants.

Les principaux problèmes

Dans un contexte dominé par les grandes organisations, c'est-à-dire les firmes multinationales, les institutions gouvernementales ou les sociétés d'État, les petites et moyennes entreprises et leurs dirigeants rencontrent des difficultés particulières. Limités dans leurs ressources, soumis aux décisions et aux actions prises par ces grands ensembles et à toutes fins pratiques, exclus des circuits principaux d'information, les dirigeants d'entreprise doivent sans cesse faire preuve d'ingéniosité pour que leur établissement survive et croisse.

Les principales difficultés de la majorité des petites et moyennes entreprises ont traditionnellement été identifiées comme étant reliées à la question des ressources humaines et à celle des ressources matérielles. Une publication du ministère de l'Industrie et du Commerce porte à ce sujet le diagnostic suivant: « Généralement les PME manquent de fonds de roulement et de capital pour financer un nouveau produit ou une expansion de leurs ressources physiques. Même celles qui présentent des états financiers démontrant leur réussite éprouvent de sérieuses difficultés à trouver le capital de risque dont elles ont parfois un urgent besoin pour maintenir un taux de croissance satisfaisant ».[1]

En ce qui a trait aux ressources humaines, les PME éprouvent des difficultés certaines dans le domaine du recrutement de leurs cadres et d'une main-d'oeuvre qualifiée et compétente.

Quant aux ressources matérielles, les difficultés proviennent principalement de la taille des entreprises et des limitations de leurs opérations. Ainsi, « à cause d'un volume de production relativement limité en comparaison de la grande entreprise, les PME doivent fréquemment accepter de payer des prix plus élevés pour

(1) La PME au Québec: situation et problèmes, ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, 1977.

certaines matières premières. Ceci bien sûr n'est pas sans conséquence sur leurs prix de revient. Or, comme le prix de revient est d'importance capitale dans la survie et dans le processus de croissance d'une entreprise, les dirigeants de PME et leurs collaborateurs doivent faire preuve d'une imagination hors pair pour pallier à cette difficulté ou accepter, tout simplement, de réduire la marge de profit ».[1]

L'étude des problèmes généraux des petites et moyennes entreprises a également été abordée en rapport avec les stades d'évolution que connaît toute organisation d'affaires. On peut ainsi assez facilement identifier des périodes plus ou moins indentiques d'une entreprise à une autre, qui correspondent à ce que plusieurs auteurs appellent les crises administratives: la crise du lancement, de la liquidité financière, des délégations, du leadership, du financement, de la prospérité et enfin de la continuité.[2]

Les trois premières crises frapperaient habituellement les nouvelles entreprises ou les très petites entreprises. Les quatre phénomènes suivants seraient plus fréquents dans les PME plus évoluées qui ont stabilisé leur rythme de croissance.

Ces crises sont stratégiques; elles correspondent à des moments déterminants dans la vie d'une entreprise. Leur dénouement peut signifier la disparition ou la survie d'une PME.

Les grandes entreprises affrontent également, par moments, ces difficultés de transition. Elles le font cependant d'une façon quelque peu différente. Comme les crises se situent surtout au plan d'un ou de quelques sous-systèmes de l'organisation, leurs effets tendent à être absorbés par les parties plus stables de celle-ci. La grande organisation peut donc en général surmonter ces crises avec plus de sérénité.

La PME est beaucoup moins avantagée à cet égard. Ceci amène certains à conclure à la nécessité d'un régime spécifique pour elle au plan des diverses législations afin de tenir compte de leurs caractéristiques propres.

Les difficultés particulières au Québec

En 1977, l'OPDQ, en collaboration avec le ministère de l'Industrie et du Commerce, commandait une étude sur les problèmes des PME québécoises, dans quatre régions[3]. À la suite de rencontres avec 141 propriétaires dirigeants d'entreprise, les auteurs firent état des principales difficultés mentionnées par ceux-ci.

---

(1) *La PME au Québec: situation et problèmes*, ministère de l'Industrie et du Commerce, Québec, 1977.
(2) Robidoux, J., *Les crises administratives dans les PME en croissance*, Chicoutimi, 1978.
(3) *Consultation de propriétaires dirigeants québécois sur les problèmes de la PME en région*. Office de planification et de développement du Québec, Québec, 1978.

Parmi les problèmes prioritaires, on y retrouve la compétition des grandes entreprises et les préoccupations relatives aux relations de travail et à la productivité.

Parmi les problèmes jugés comme ayant une grande importance, on y voit un ensemble de commentaires adressés à l'État, portant sur la complexité et l'irréalisme de l'assistance gouvernementale et l'impact des décisions du gouvernement sur les PME en termes de coûts, d'allocation de contrats et de planification. D'autres thèmes se rapportent à la conjoncture économique, au transport, à l'éducation et au recrutement.

Les problèmes qui ont été identifiés comme étant de moindre importance font référence aux lacunes du fonctionnement de l'appareil de l'État, à l'inaccessibilité des marchés, aux difficultés relatives aux ressources humaines et financières et au manque d'information.

Plusieurs de ces problèmes ne sont pas exclusifs aux petites et moyennes entreprises. Les dirigeants des grandes entreprises pourraient témoigner qu'ils doivent faire face aux mêmes difficultés. Par contre on peut assez facilement imaginer l'incidence encore plus grande de ces diverses sources de problèmes sur l'administration quotidienne des PME.

Aux difficultés inhérentes aux PME à travers le monde, s'ajoute de plus au Québec, le fardeau d'une tradition et d'une expérience nationale peu développées. Il est donc plus difficile à l'entrepreneur québécois d'implanter une entreprise dynamique.

Plusieurs propriétaires dirigeants du Québec comme d'ailleurs, furent d'abord des « techniciens » qui transformèrent une idée ou une habileté en une entreprise, grâce à leur initiative personnelle et à leur travail. Comme hommes dans l'action, n'ayant souvent reçu qu'une préparation administrative réduite, ils se sentent souvent frustrés et trouvent difficile de faire face aux contraintes de leur environnement socio-économique. Ils ont besoin d'esprit d'initiative pour relever les défis de la situation.

8.1.3 Les conditions du progrès[1]

Le défi est de taille si nous voulons que surgisse une quantité suffisante d'entreprises autochtones vouées à autre chose qu'à une économie de subsistance. Les hommes d'affaires québécois doivent démontrer beaucoup d'initiative afin de s'affirmer sur le marché international, établir des relations solides avec les circuits d'information, bâtir des organisations qui survivent aux héritiers du fondateur et créer une tradition économique valable.

---

(1) Cette partie du texte est largement inspirée de d'Amboise, G., *La PME québécoise: Situation, obstacles et conditions de progrès*. La Revue Desjardins, Vol. 44, no 6, 1978.

La réalisation des conditions suivantes permettrait de favoriser la croissance des PME:

— une valorisation des diverses initiatives économiques prises par les hommes d'affaires québécois;

— un support prioritaire de la part du gouvernement aux dirigeants d'entreprise dans les différentes régions;

— de la part des institutions d'enseignement, un accent sur l'éducation économique et l'établissement de liens avec des entreprises;

— une plus grande ouverture des institutions financières (entre autres de type coopératif) aux problèmes de financement des PME;

— le développement par les syndicats de nouvelles formes d'organisation;

— un intéressement plus grand des dirigeants d'entreprise aux jeunes qui se destinent au marché des affaires.

8.1.4 Le regroupement en associations patronales

Le regroupement des entreprises en associations découle du besoin qu'elles ressentent de faire connaître le point de vue des milieux d'affaires sur diverses questions intéressant l'opinion publique, de dialoguer avec les gouvernements qui, dans la plupart des pays industrialisés, ont reconnu la nécessité de les associer à l'élaboration des politiques économiques et enfin, de discuter de leurs problèmes communs (généraux ou sectoriels) tout en se donnant certains moyens pour les solutionner.

Les associations à caractère horizontal regroupent des entreprises (ou des individus) oeuvrant dans divers secteurs d'activités. Certaines de ces associations mettent surtout l'accent sur la représentation du patronat (ex: Conseil du patronat du Québec), d'autres se veulent surtout le reflet de l'opinion du milieu des affaires (ex: Chambre de commerce, Conseil des hommes d'affaires québécois), d'autres enfin se concentrent sur les intérêts et les problèmes d'une catégorie particulière d'entreprises, telles les PME. Par ailleurs, les associations à caractère sectoriel regroupent les entreprises d'un même secteur d'activités ou d'une même industrie.

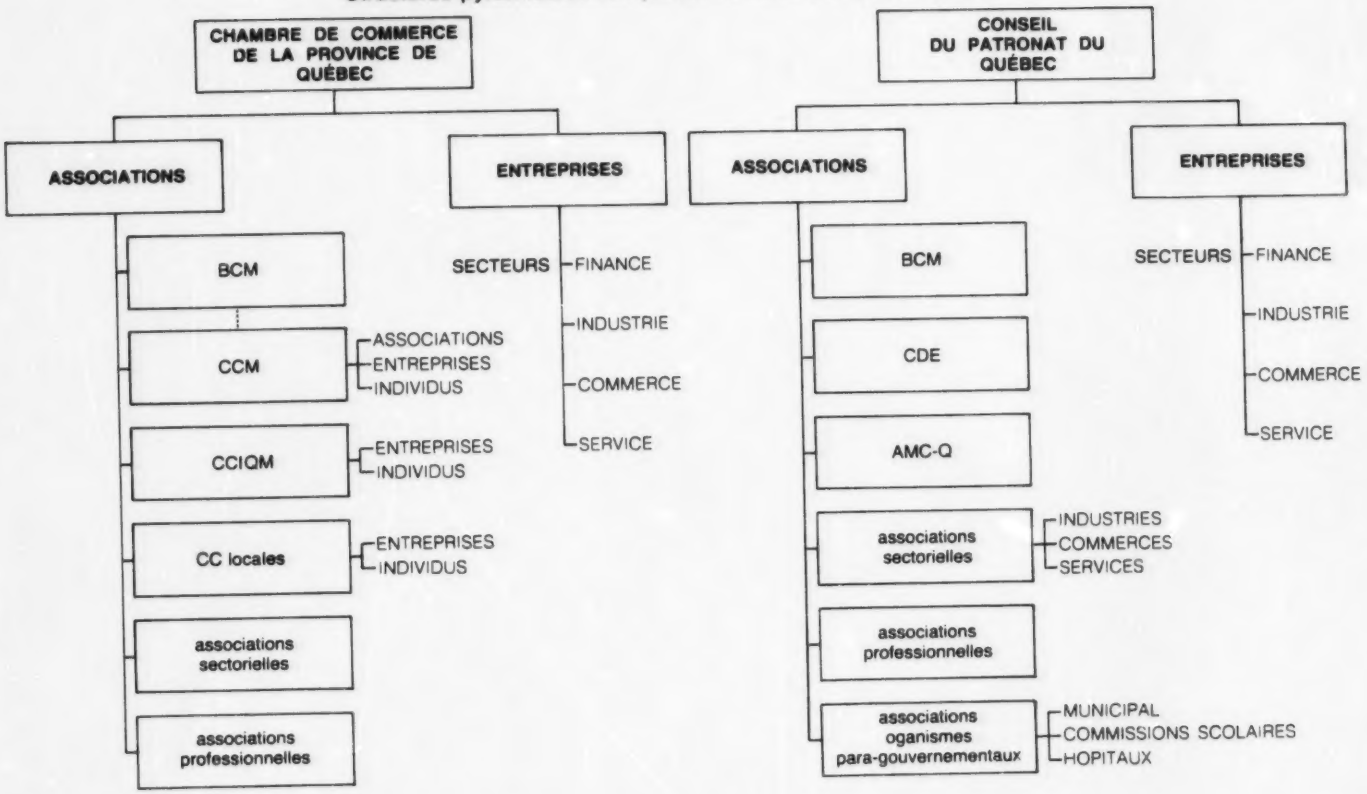
Le profil des principaux organismes actuels[1]

La Chambre de commerce de la province de Québec (CCPQ) et le Conseil du patronat du Québec (CPQ) sont, et de loin, les deux plus importantes structures de représentation des milieux d'affaires québécois. Les plus grandes entreprises québécoises nationales et multinationales sont membres de l'une ou de l'autre, ou encore des deux. En fait, la première a surtout une vocation socio-économique et ne s'identifie pas au patronat comme tel; la seconde a une vocation exclusivement

(1) Informations tirées du document *Principaux organismes regroupant les milieux d'affaires au Québec*, Office de planification et de développement du Québec, septembre 1977.

Graphique 3

Structures pyramidales comparatives de la CCPQ et du CPQ



économique et un caractère essentiellement patronal. Seules les corporations ou les associations sont membres du CPQ. L'homme d'affaires réfèrera à l'un ou l'autre organisme selon la nature de son problème ou de l'objectif qu'il poursuit. Il faut noter que le CCPQ chapeaute un réseau d'instances locales et régionales dont les deux plus importantes sont la Chambre de commerce de Montréal et le Bureau du commerce de Montréal. Grâce à son déploiement territorial, le CCPQ rejoint un grand nombre des dirigeants des petites et moyennes entreprises québécoises.

Comme autre association à caractère horizontal, il y a le Conseil des hommes d'affaires québécois (CHAQ) regroupant environ 600 membres à titre individuel (propriétaires, cadres ou professionnels).

Le Groupement québécois d'entreprises (GQE) dont les membres sont uniquement des dirigeants de PME est un organisme à vocation essentiellement économique visant particulièrement l'entraide entre les PME (environ 200 membres).

Le Centre des dirigeants d'entreprise (CDE) quant à lui a surtout axé son action sur la formation et le perfectionnement de ses membres. Il regroupe 350 entreprises représentées par 900 cadres. Par sa structure régionale et son expérience, le CDE pourrait être un instrument important pour animer le milieu des affaires en région.

L'Association des manufacturiers canadiens section Québec (AMC-Q) est le seul organisme qui s'occupe uniquement des entreprises de transformation. Elle offre de nombreux services concernant notamment les relations de travail, la taxation, la législation, les douanes, la conjoncture économique, la publicité, les transports, les affaires publiques/relations communautaires, l'exportation, les clubs d'administrateurs industriels du Canada.

Les associations industrielles sectorielles

Au Québec, les associations industrielles ne couvrent pas tous les secteurs. Ainsi, seulement 31 associations sectorielles à caractère industriel sont membres de l'Association des manufacturiers canadiens (division du Québec). Et l'on en retrouve certaines au sein du CPQ ou de la Chambre de commerce de la province de Québec. De plus, le fait que certains secteurs soient regroupés en association uniquement au niveau canadien ne constitue pas toujours une alternative satisfaisante pour les entreprises québécoises.

Les associations regroupant les entreprises d'une même industrie sont probablement le lieu où sont susceptibles de se nouer les relations d'affaires les plus utiles et de s'échanger les informations les plus pertinentes. Le développement de ces associations industrielles sectorielles s'avère au Québec une nécessité afin de permettre aux entreprises de discuter de leurs problèmes communs, de se donner certains moyens efficaces pour les solutionner et de faire valoir leur point de vue touchant les diverses mesures gouvernementales ayant une incidence sur le développement de leur secteur (ex: GATT, environnement, énergie, main-d'oeuvre, transport, etc...).

Au Québec, la participation des associations industrielles à l'élaboration de stratégies sectorielles de développement devrait également devenir monnaie plus courante au cours des années à venir. Les conférences socio-économiques sectorielles, les 23 comités sectoriels consultatifs mis sur pied au niveau canadien en janvier 1978 mettent en évidence cette nécessité de regroupement sectoriel.

Pour les ministères à vocation économique, la présence d'un réseau d'associations industrielles structurées et couvrant des secteurs très spécialisés et étroitement délimités, constitue un maillon essentiel à la réalisation plus efficace de leur action, face à une clientèle nombreuse qui, au Québec, s'élève à plus de 9 300 établissements manufacturiers. Pour le ministère de l'Industrie et du Commerce, « l'établissement de liens systématiques et soutenus avec les entreprises est, en quelque sorte, une condition de son efficacité. En effet, au plan sectoriel proprement dit, l'efficacité de son intervention dépend généralement de la qualité de la connaissance qu'il a acquise du comportement de l'industrie, de ses structures, de ses acteurs, de ses règles propres de régie interne et de ses orientations à long terme... »[1]

8.2 Les travailleurs

La montée du pouvoir syndical est une donnée particulièrement importante dans toute société industrialisée. Depuis 1941 au Québec, la syndicalisation a été rapide et a atteint un sommet plus élevé qu'en Ontario et au Canada en 1976, avec un taux de 37%. Mais comparé au Royaume-Uni (50%), au Danemark (75%), ou à la République fédérale allemande (40%), ce taux peut paraître encore faible.

8.2.1 La pénétration du syndicalisme

Si on le compare à l'Ontario et à l'ensemble canadien, le syndicalisme est assez bien implanté au Québec avec un taux supérieur de 3,7% au taux ontarien. Cependant, au cours des dernières années, le taux de pénétration du syndicalisme québécois a eu tendance à rester stable en gravitant autour de 37% et l'on pourrait même noter une légère baisse depuis 1974. Celle-ci pourrait sans doute s'expliquer d'une part, par les changements structurels de l'économie québécoise, notamment par l'accroissement des effectifs du tertiaire privé où le syndicalisme est moins établi; d'autre part, par un certain phénomène de stagnation de l'emploi dans les secteurs publics et parapublics, ces secteurs représentant un pourcentage considérable des effectifs syndicaux.

Afin de contourner ce plafonnement, les organisations syndicales semblent oeuvrer sur deux fronts:

— faire davantage accepter le syndicalisme dans les entreprises qui y sont réfractaires;

---

(1) *Rapport du Comité interministériel sur les investissements étrangers*, Gouvernement du Québec, 1974.

— faire modifier le cadre juridique de la détermination de l'unité d'accréditation dans le sens d'un élargissement et d'une ouverture à l'accréditation multipatronale.

Tableau 23

Taux global du syndicalisme au Québec, en Ontario et au Canada[1] 1970 à 1976

	Année	Effectifs syndicaux	Taux du syndicalisme en % des travailleurs rémunérés
QUÉBEC	1970	704 413	41,1
	1971	742 263	42,1
	1972	748 082	41,9
	1973	765 619	39,5
	1974	830 350	41,3
	1975	846 139	38,0
	1976	846 619	37,0
ONTARIO[2]	1970	813 229	30,3
	1971	878 938	31,8
	1972	910 508	31,3
	1973	990 539	32,5
	1974	1 036 437	32,4
	1975	1 083 576	31,1
	1976	1 117 864	33,3
CANADA	1970	2 173 107	30,6
	1971	2 231 243	30,4
	1972	2 385 269	31,5
	1973	2 590 968	32,9
	1974	2 732 329	33,0
	1975	2 875 464	33,3
	1976	3 041 941	35,6

Sources: Lassonde G., *Les taux du syndicalisme au Québec*, Travail Québec, mars 1977. Delorme F. et Lassonde G. *Aspects de la réalité québécoise — 1976*. ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre, juillet 1978.

(1) En raison des variantes des modes de compilation au niveau tant des effectifs syndicaux que des travailleurs rémunérés, les taux de syndicalisme doivent être considérés davantage comme un ordre de grandeur.

(2) L'augmentation du taux de syndicalisme en Ontario au cours de la période étudiée s'explique d'une part, parce que les employés du gouvernement provincial n'ont été intégrés aux statistiques de Travail Canada sur les effectifs syndicaux qu'en 1972 et d'autre part, parce que les effectifs concernant les professeurs et les infirmières de l'Ontario ne le furent que vers la fin de l'année 1975. Seule une étude plus approfondie du sujet nous apporterait une explication exhaustive du phénomène d'augmentation du taux du syndicalisme dans cette province.

Au Québec, par ailleurs, quelque 135 000 salariés sont soumis à 51 décrets de conventions collectives. Cette extension, par autorité, des ententes collectives au bénéfice de salariés d'entreprise qui n'ont pas participé à leur élaboration, ne couvre finalement qu'une mince partie des *salariés*.

8.2.2 La répartition syndicale par secteur

Si l'on aborde la situation par secteur, les phénomènes suivants se dégagent:

— les domaines d'activités où le secteur public occupe une part importante de l'emploi sont plus fortement syndiqués.[1] Le secteur public à lui seul regroupe 315 227 syndiqués.

— là où la grande industrie prédomine (produits minéraux non métalliques, papier) le syndicalisme est fortement implanté;

— le secteur secondaire est davantage syndiqué que le primaire et le tertiaire;

— l'industrie de la construction est fortement syndiquée.

Tableau 24

Effectifs syndicaux et taux sectoriels de syndicalisme selon la main-d'oeuvre occupée au Québec (1976)

Secteur d'activités économiques	Effectifs syndicaux	Main-d'oeuvre occupée (000)	Taux sectoriels de syndicalisme
	Secteur primaire		
Agriculture	826	74	1,1
Sylviculture	10 141	19	53,9
Chasse et pêche	—	—	—
Mines	13 907	30	47,1
Total du primaire	**24 874**	**123**	**20,2**
	Secteur secondaire		
Aliments et boissons	22 875	65	35,4
Tabac	3 685	6	56,7
Caoutchouc	5 084	13	38,2
Cuir	4 178	14	29,0
Textile	15 841	37	43,0
Bonneterie	1 489	12	12,6
Habillement	33 168	77	42,9
Bois	8 801	26	33,7
Meuble	7 938	22	35,6
Papier	31 130	51	60,7
Imprimerie	9 851	29	34,4
Première transformation de métaux	18 384	40	45,4

(1) Sont inclus: enseignement, services médicaux et sociaux, administration publique.

Effectifs syndicaux et taux sectoriels de syndicalisme selon la main-d'oeuvre occupée au Québec (1976) (suite)

Secteur d'activités économiques	Effectifs syndicaux	Main-d'oeuvre occupée (000)	Taux sectoriels de syndicalisme
Fabrication de produits de métal	12 604	38	33.0
Fabrication de machines	5 453	19	29.2
Fabrication d'équipement de transport	22 795	39	58.6
Fabrication de produits électriques	19 304	33	59.2
Fabrication de produits minéraux non métalliques	10 905	16	66.5
Fabrication de produits de pétrole	2 368	6	37.0
Industrie chimique	8 431	30	27.8
Industrie manufacturières diverses	5 193	19	27.3
Total des industries manufacturières	249 477	594	42.0
Bâtiment et travaux publics	77 884	147	53.0
Total du secondaire	**327 361**	**742**	**44,1**
	Secteur tertiaire		
Transport et entreposage	73 073	133	54.9
Communications	33 573	59	57.2
Électricité, gaz et eau	11 824	24	49.7
Commerce en gros	7 071	107	6.6
Commerce de détail	32 625	308	10.6
Finances, assurances et immeubles	2 450	122	2.0
Enseignement	132 993	180	74.1
Services médicaux et sociaux	85 617	190	45.0
Divertissements et loisirs	4 915	24	20.3
Services fournis aux entreprises	1 518	76	2.0
Services personnels, hébergement et restauration	9 116	160	5.7
Services divers et organisations culturelles	2 071	69	3.0
Administration publique	96 617	168	57.4
Total du tertiaire	**493 463**	**1 615**	**30,6**

Source: Delorme F. et Lassonde G., *Aspects de la réalité québécoise — 1976*, ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre, juillet 1978.

8.2.3 L'affiliation syndicale

L'analyse de la situation par affiliation fait également ressortir une autre caractéristique québécoise: le pluralisme syndical.

Le taux d'affiliation aux centrales est relativement élevé, soit 82,8% selon les relevés effectués et l'on obtient les répartitions suivantes:

— Le Congrès du travail du Canada (CTC) rejoint 49,3% des effectifs syndicaux québécois. Par ailleurs 62% des affiliés au CTC le sont également à la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ). Ainsi, la FTQ rejoint 30,6% des syndiqués québécois.

— La Centrale des syndicats nationaux (CSN) occupe le deuxième rang avec 18,8% et est principalement concentrée dans le secteur public et parapublic.

— Les syndiqués affiliés au Congrès du travail du Canada mais non à la Fédération des travailleurs du Québec constituent 18,7% des effectifs;

— La Fédération des travailleurs du Québec (par la FAT — COI — CTC) est largement majoritaire dans les secteurs primaire et secondaire;

Tableau 25

Répartition des effectifs syndicaux par affiliation syndicale Québec — 1976

Affiliation	Effectifs syndicaux (1976)	Répartition procentuelle (1976)
CEQ	82 548	9,8
CSD	39 988	4,7
Confédération des syndicats canadiens	1 285	0,2
CSN	159 432	18,8
CTC et FAT		
COI — CTC	417 228	49,3
(incluant FTQ(1))	(258 956)	(30,6)
FAT — COI	186	—
Syndicats indépendants	145 952	17,2
Total	**846 619**	**100,0**

Delorme F. et Lassonde G., *Aspects de la réalité syndicale québécoise — 1976*, MTMO, Division générale de la recherche, juillet 1978.

(1) Pour les fins d'une meilleure compréhension du tableau, il faut rappeler que dans le cas du Congrès du travail du Canada (CTC) l'on a ajouté la mention FTQ entre parenthèse car la FTQ est affiliée à la centrale mère au titre de fédération provinciale. D'un autre côté, la FTQ réunit, sur une base volontaire, les syndicats locaux des Unions affiliées au CTC et sur une base obligatoire, les syndicats locaux qui ont reçu leur chartre du CTC. On retrouve à l'annexe III une répartition détaillée des effectifs syndicaux par secteur d'activités et selon l'affiliation en 1976.

— La Centrale des enseignants du Québec (CEQ) regroupe la majorité des travailleurs du secteur de l'éducation;

— La Centrale des syndicats démocratiques (CSD) est particulièrement implantée dans le secteur manufacturier;

— Dans le secteur tertiaire, les effectifs sont dispersés également entre les centrales;

— Environ le tiers des syndiqués québécois appartiennent à un syndicat non affilié à l'une ou l'autre des quatre centrales syndicales québécoises.

Quant aux taux régionaux de syndicalisme, ils varient de 49% (Côte-Nord) à 20% (Outaouais). La région montréalaise avec 34,6% se situe très près de la moyenne québécoise. Les taux les plus élevés peuvent s'expliquer par la forte homogénéité industrielle (tel le cas de la Côte-Nord) et le nombre plus restreint d'employeurs établis dans la région.

8.2.4 Le syndicalisme agricole

Dans le secteur de l'agriculture cependant, le syndicalisme revêt une forme et une structure fort différentes, à la fois parce que les agriculteurs sont le plus souvent des travailleurs autonomes et qu'ils constituent un groupe relativement homogène d'un point de vue économique puisque leur « salaire » dépend du prix de leurs produits. La confédération de l'Union des producteurs agricoles (UPA) se veut un syndicat unique, centralisé et obligatoire pour les producteurs agricoles du Québec. Deux catégories de fédérations composent l'UPA: les fédérations régionales à caractère général et les fédérations provinciales de producteurs à caractère spécialisé. Les principales fonctions spécifiques de la confédération telles l'organisation, la formation, la représentation et la coordination sont partagées avec les fédérations régionales. Quant aux fédérations spécialisées, elles ont comme première responsabilité l'organisation de la mise en marché des produits agricoles, le plus souvent selon la formule des plans conjoints. On retrouve au sein de l'UPA, 16 fédérations régionales à caractère général représentant 49 707 producteurs.

8.2.5 Les corporations professionnelles

L'importance numérique des professionnels des 38 corporations professionnelles reconnues par le Code des professions mérite également d'être soulignée car ce nombre s'élève à 127 501 membres au 31 mars 1976. De ce nombre, 94 021, soit 73,74%, sont regroupés au sein des 21 corporations d'exercice exclusif[1]. Les 33 480 autres professionnels, soit 26,26%, font partie des 17 corporations à titre réservé[2].

---

(1) L'exercice exclusif confère aux membres d'une corporation professionnelle le monopole d'un titre et d'un champ d'activités.

(2) Le titre réservé ne réserve pas un champ pratique mais seulement l'usage d'un titre professionnel.

Les membres des corporations professionnelles sont répartis dans quatre principaux secteurs d'activités. Le secteur de la santé est celui où l'on retrouve la plus grande proportion des professionnels, soit 62,46%; le secteur du génie et de l'aménagement en réunit 19,23%, celui du droit, de l'administration et des affaires 15,03% et le secteur des relations humaines, 3,28%.

Les effectifs des corporations professionnelles représentaient le 31 mars 1976 4,7% de la population active du Québec. Cette proportion s'établissait à 4,1% en mars 1973. On assiste là encore à un certain plafonnement explicable surtout par le fait que l'Office des professions reconnaît de moins en moins de nouvelles corporations.

8.3 Les relations du travail

Si le nombre de conventions collectives à être signées annuellement au Québec représente le meilleur indicateur de l'intensité des activités dans le secteur des relations de travail, le nombre de grèves et de lock out représente quant à lui l'indicateur le plus adéquat pour mesurer le climat de ces relations.

8.3.1 La négociation des conventions collectives

L'article 60 du Code du travail prévoit le dépôt de toute convention collective comme condition à sa mise en vigueur. Les conventions ainsi déposées sont codifiées et constituent un fichier duquel on peut tirer un calendrier des expirations selon les secteurs. Le tableau qui suit établit le calendrier pour 1979. On y observe que 3 807 conventions régissant 401 663 salariés prendront fin en 1979. Ces 3 807 conventions représentent environ 50% des conventions et 55,4% des travailleurs recensés. Cette proportion élevée s'explique par l'échéance cette année des conventions du secteur public mais illustre bien la quantité considérable d'énergies qui devront être consacrées aux relations de travail au Québec, cette année.

Le Code du travail prévoit un mode de règlement des griefs. Selon la définition du Code, un grief est toute mésentente relative à l'interprétation ou à l'application d'une convention collective.

Le nombre de décisions arbitrales n'a cessé d'augmenter depuis quelques années. En effet, nous constatons pour la seule période de mai à septembre 1978, 40% d'augmentation par rapport à la même période l'année précédente. De mai à septembre 1978, il y a eu 1 296 décisions comparativement à 921 en 1977 et 703 en 1976 pour la même période; 56,6% des griefs ont été rejetés, 33,6% maintenus et 9,8% modifiés en 1978 comparativement à 52%, 35% et 7% pour l'année précédente.

Tableau 26

Conventions collectives au Québec
calendrier des expirations
1979

	Conventions	Salariés
janvier	120	13 394
février	124	20 836
mars	153	16 499
avril	204	16 538
mai	225	23 293
juin	2 025*	228 402*
juillet	103	11 822
août	103	5 480
septembre	163	13 412
octobre	132	5 735
novembre	82	12 302
décembre	373	33 950
Total	**3 807**	**401 663**

* Éducation: 931 conventions, 97 784.
Santé et bien-être: 938 conventions, 107 683.

8.3.2 Les conflits de travail: grèves et lock-out

Le nombre de conflits, le nombre de travailleurs impliqués et le nombre de jours/personne perdus permettent, à la condition de faire intervenir certaines considérations explicatives, de comparer l'ampleur des conflits qui ont marqué ces dernières années.

Les données doivent être évaluées en relation avec le niveau de syndicalisation plus élevé au Québec qu'en Ontario et en tenant compte des cycles de renouvellement des grandes conventions qui diffèrent d'une économie à l'autre. Ainsi, alors que 1975 constitue un sommet pour le nombre de conflits et de jours/personne perdus en Ontario, c'est 1974 qui est marqué du plus grand nombre de conflits au Québec mais 1976 qui compte le plus grand nombre de jours/personne perdus. Aussi est-il extrêmement délicat d'évaluer les situations par comparaisons entre provinces, d'autant plus que les législations de travail sont différentes.

La comparaison par secteur est encore plus délicate qu'au niveau général et encore moins représentative du climat des relations de travail. Par exemple, pour prendre les cas du secteur de la construction ou de la fonction publique, il suffit d'une journée de débrayage général (manifestation) chez ces catégories de travailleurs pour modifier complètement la comparaison. Qu'il suffise de mentionner qu'une journée de débrayage en septembre dans le secteur de la construction équivaut à environ 100 000 jours/homme perdus. Il faut donc s'en tenir aux observations d'ensemble pour avoir un aperçu de la situation et des tendances.

Tableau 27

Grèves et lock-out
1970-1978

Année	QUÉBEC[1]			ONTARIO[1]			CANADA[2]		
	Conflits	Travailleurs	Jours-pers. perdus	Conflits	Travailleurs	Jours-pers. perdus	Conflits	Travailleurs	Jours-pers. perdus
1970	126	73 189	1 417 560	215	81 592	2 547 210	542	261 706	6 539 560
1971	134	48 747	603 120	202	80 517	1 366 750	569	239 631	2 866 590
1972	148	352 130	3 234 310	188	68 590	2 072 830	598	706 474	7 753 530
1973	199	74 372	1 604 790	204	108 469	1 694 210	724	348 870	5 776 080
1974	390	190 277	2 610 930	340	117 434	2 619 590	1 218	580 912	9 221 890
1975	363	185 765	3 254 930	359	124 773	3 175 270	1 171	506 443	10 908 810
1976	294	599 945	6 552 280	279	109 504	1 671 090	1 039	1 570 921	11 609 890
1977	275	55 995	1 298 202	245	84 208	1 111 270	803	217 557	3 307 880

Source: Grèves et lock-out au Canada, Travail Canada.
(1) Conflits de compétence provinciale seulement.
(2) Pour le Canada tous les conflits de compétence provinciale et fédérale compilés au niveau des secteurs.

8.3.3 De nouveaux modes d'interventions

Au terme de cette brève description, et pour compléter l'analyse, il peut être intéressant de rappeler d'une façon un peu plus spécifique quatre modes possibles d'interventions qui attirent présentement l'attention et l'intérêt des dirigeants d'entreprise et des travailleurs.

L'accréditation multipatronale

On pourrait ainsi définir cette notion: reconnaissance du caractère représentatif d'une association de salariés qui compte des membres chez plus d'un employeur, d'une industrie ou d'un secteur donné, dans un territoire géographique déterminé, dans le but de négocier une convention collective. Elle est présentement mise de l'avant par plusieurs centrales syndicales.

Cette forme d'accréditation permettrait à un plus grand nombre de travailleurs d'être représentés par un syndicat. L'on sait que l'obligation de constituer des unités de négociation sur la base d'une entreprise rend l'accès au syndicalisme plus difficile dans les établissements de petite taille et dispersés géographiquement. Avec l'accréditation multipatronale, le syndicat aurait le choix, soit de négocier dans un cadre restreint (celui de l'établissement), soit de négocier dans un cadre plus large (celui de secteur ou de la convention collective sectorielle).

La médiation préventive

Il serait illusoire de croire que les conflits de travail puissent être éliminés complètement dans un contexte où les deux parties ont des intérêts divergents. Toutefois, il n'est pas utopique de vouloir oeuvrer dans le sens d'une résolution la plus rapide possible de ces conflits. Il existe un outil appelé la médiation préventive qui est utilisé aux États-Unis depuis 1975, et qui donne des résultats satisfaisants.

Il s'agit d'un programme conçu pour l'amélioration des relations du travail. Il a pour but de convaincre les agents négociateurs des deux parties en désaccord, d'analyser leurs positions et ensuite de fixer des buts précis et un calendrier afin d'identifier les problèmes existants dans les échanges et ainsi de tenter d'éviter l'impasse.

Un centre des données

Il est raisonnable de croire qu'une meilleure connaissance par chacune des parties de la situation de l'autre ainsi que des conditions prévalant dans le secteur pourrait faciliter l'harmonisation des offres et des demandes lors des négociations. À cet égard, le ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre est en train de mettre sur pied un centre de recherches et de statistiques sur le marché du travail. Celui-ci aura pour mission de favoriser des relations de travail harmonieuses en mettant à la disposition des travailleurs, des employeurs et de la population en général des renseignements précis sur le marché du travail et les conditions de travail.

L'utilisation de l'injonction dans les conflits de travail

L'utilisation de l'injonction lors de conflits de travail pose parfois autant de problèmes qu'elle n'en règle. Les syndicats ont montré dans la dernière décennie, le peu de légitimité qu'ils accordaient aux injonctions émises en vertu du Code de procédure civile par les juges de la Cour supérieure. La partie patronale elle-même s'interroge fortement sur le caractère d'efficacité de l'injonction.

Le gouvernement poursuit des recherches en vue de trouver une formule plus adéquate que l'injonction telle que nous la connaissons maintenant.

Gouvernement, patrons et syndicats ont une réflexion à poursuivre sur ces questions complexes.

CHAPITRE 9

LA QUALITÉ DES RESSOURCES HUMAINES[1]

Pour maintenir et accélérer son développement, le Québec, comme société, a investi des ressources financières importantes afin d'assurer à ses ressources humaines, une préparation la mieux adaptée possible. À cet égard, nul ne saurait contester les progrès considérables réalisés au plan de l'éducation depuis les années '60. Cependant, au delà de cette performance globale certains problèmes peuvent être identifiés, pour lesquels des solutions, adaptées et novatrices, doivent être envisagées autant pour les dirigeants d'entreprise que pour les travailleurs.

9.1 L'entrepreneurship

9.1.1 Profil de l'entrepreneur québécois

Pour traiter adéquatement de formation et de perfectionnement, il faut bien sûr avoir au départ une connaissance la meilleure possible des caractéristiques des individus qui dirigent les entreprises du Québec. L'accent sera mis ici sur le dirigeant de la PME, les grandes entreprises étant souvent mieux outillées en terme de ressources internes et autonomes de perfectionnement.

Selon la plupart des études effectuées[2], le dirigeant type de la PME répond au profil suivant:

— il s'est affranchi assez tôt de sa famille;

— sa scolarisation ne dépasse pas le niveau secondaire; s'il a acquis une formation professionnelle, elle sera le plus souvent technique, très rarement en administration;

— il est issu souvent d'un milieu ouvrier;

— dans le secteur commercial, il hérite fréquemment de l'entreprise familiale;

— il a entre 40 et 45 ans.

---

(1) Les informations réunies dans ces chapitres sont tirées d'études des ministères de l'Industrie et du Commerce, de l'Éducation et du Travail et de la Main-d'oeuvre.

(2) Il faut souligner entre autres l'étude sur le profil d'un commerçant par Multi-Réso Inc. effectuée pour le compte du MIC en 1978.

Avec de telles caractéristiques, il est plausible que le dirigeant de la PME puisse éprouver certaines difficultés à s'adapter aux transitions d'une entreprise en croissance, à évaluer le potentiel de ses marchés, à développer de nouvelles stratégies susceptibles de minimiser les effets de la concurrence sur le développement de son entreprise, et à contrôler, à moyen et long termes, son niveau de rentabilité.

Alors que le dirigeant de la PME du secteur manufacturier connaît peu ou pas ses coûts réels de fabrication, celui du secteur commercial connaît mal ses marges réelles de profit d'opération. De toute façon, l'un et l'autre considèrent que les contrôles de gestion sont efficaces pour la grande entreprise mais beaucoup trop onéreux pour celle qu'ils dirigent.

Toujours selon les observations recueillies, le comportement plutôt individualiste du dirigeant de la PME le pousse à s'isoler dans son environnement immédiat et à négliger ainsi de communiquer de façon soutenue avec son milieu d'affaires, ses collaborateurs et ses employés, en vue d'obtenir des informations susceptibles de favoriser le développement harmonieux de son entreprise.

Travailleur acharné, le dirigeant de la PME doit assumer des tâches diversifiées et être polyvalent, ce qui entraîne une certaine vulnérabilité de son entreprise. Il aime prendre des décisions rapides, en voir immédiatement les effets, en mesurer lui-même les résultats et concentrer son attention sur les tâches urgentes. Comme il croit peu à la planification, il y consacre peu de temps et se voit donc assez souvent acculé à une gestion de crise.

On note également que le dirigeant de la PME se soucie peu de la continuité de son entreprise. Le dirigeant de la PME pourra même refuser de développer son entreprise à cause de son âge, de l'absence de relève, de profits qui lui apparaissent suffisants ou de soucis supplémentaires qu'il refuse d'assumer.

Il attire difficilement les finissants universitaires et les cadres compétents et, malheureusement, les conserve encore plus difficilement, parce qu'il n'a pas appris à déléguer. La PME en général offre à ses cadres des compensations financières et de sécurité moindres que la grande entreprise, mais est par ailleurs plus exigeante.

9.1.2 Les besoins de formation et de perfectionnement

Les propriétaires dirigeants de la PME ont besoin d'assistance pour affronter la complexité croissante de leur environnement et leur permettre de jouer un rôle de plus en plus dynamique dans le développement économique de leur région.

L'objectif général du perfectionnement à ce niveau consiste donc à améliorer les techniques administratives des cadres de la PME afin d'accroître l'efficacité et le rendement de leur entreprise. Ces techniques administratives doivent être spécifiques et apporter des solutions à court terme aux problèmes de l'entreprise (la sous-traitance, l'exportation, les accords industriels, l'achat en groupe, le finance-

ment du capital de risque, la santé et la sécurité des travailleurs, les relations humaines dans l'entreprise, les relations de travail, etc...).

Pour améliorer les programmes existants et en développer de nouveaux, il serait nécessaire de mieux connaître les caractéristiques des PME et les particularités de leur fonctionnement administratif. Des recherches à ce sujet serviraient à proposer des modèles de gestion appropriés à la réalité de la PME québécoise. Les modèles qui leur sont présentement offerts, étant bâtis à partir des contextes spécifiques des grandes entreprises et enseignés trop souvent tels quels, pourraient alors être graduellement remplacés par d'autres, mieux adaptés.

9.1.3 La gestion du changement

Le dirigeant de la PME québécoise désirant assurer la croissance de son entreprise doit nécessairement s'adapter à un environnement socio-économique en pleine mutation: instabilité des marchés, exigences grandissantes des consommateurs, attentes nouvelles des travailleurs, prise de conscience écologique, les technologies récentes, et l'interventionnisme étatique.

Le management efficace d'une PME ne peut plus être assuré uniquement à partir de la maîtrise des techniques de gestion; il faut également que son dirigeant possède une connaissance approfondie de son environnement économique et social. C'est là par ailleurs la principale conclusion d'une recherche qui avait pour but de détecter les déterminants de l'innovation technologique et du succès commercial dans les PME [1]. Cette étude démontre notamment:

— que l'ouverture à l'innovation du dirigeant de la PME et sa connaissance du milieu interne et externe de son entreprise sont des facteurs très importants de son succès ou de son échec;

— que la PME « performante » n'applique pas nécessairement le modèle classique de gestion utilisé dans les entreprises de grande taille;

— que la structure organisationnelle d'une PME n'affecte pas sa performance; c'est, de fait, l'orientation commerciale qui caractérise les firmes les plus « performantes »;

— que plus la méthode de gestion du produit est efficace, plus l'entreprise est « performante »;

— que toutes les entreprises « performantes » utilisent des méthodes de gestion simples et saines en matière de prix de revient, de prévisions budgétaires, de mouvements de trésorerie, de budgets d'investissement, etc..., leurs dirigeants attachant une importance particulière à la conjoncture économique, au choix des produits, aux projets de recherches;

— que les entreprises déficientes sur l'un ou l'autre de ces points sont peu « performantes », même si elles utilisent parfois des méthodes plus élaborées dans d'autres domaines de gestion.

(1) *Le processus et le comportement de l'entrepreneur orienté vers la technologie*, Université de Sherbrooke, mai 1978.

Enfin, il faudra aussi que les dirigeants de PME aient davantage accès à l'information technologique. Cette information est un moyen essentiel pour permettre le développement de l'innovation, de l'exportation et des ressources humaines dans la PME. C'est d'ailleurs là un problème général à l'échelle internationale que peu de pays ont pu solutionner de façon satisfaisante.

9.2 L'éducation et la formation professionnelle

L'une des ressources de base de l'économie québécoise est sa main-d'oeuvre qui, suite notamment aux investissements massifs des deux dernières décennies, dans le domaine de l'éducation et de la formation, a atteint un niveau de plus en plus élevé de qualification professionnelle.

La situation mérite cependant être suivie de près afin de pouvoir apporter au besoin les ajustements nécessaires.

9.2.1 Les programmes réguliers de formation professionnelle aux niveaux secondaire, collégial et universitaire

Trois réseaux offrent, chacun à leur niveau, des programmes réguliers de formation: le réseau des écoles secondaires, le réseau des CEGEP et le réseau universitaire. Les deux premiers réseaux offrent à quelque 156 000 étudiants un ensemble de programmes d'enseignement professionnel regroupés selon des troncs communs de connaissances (15 familles d'occupations telles que foresterie, électrotechnique, etc.) lesquels débouchent sur environ 240 voies de sortie différentes.

Au niveau universitaire

Selon *Relance à l'université*[1] un peu plus de 98% des diplômés francophones des universités ont leur lieu de résidence au Québec alors que c'est le cas pour 79% des diplômés anglophones. Si l'on s'en tient aux diplômés des deuxième et troisième cycles, le pourcentage dans le cas des anglophones baisse à 71% alors que celui des francophones demeure à peu près le même. De plus, on constate que ce sont les francophones qui s'intègrent le plus rapidement au groupe des travailleurs à temps plein.

Presque 70% de tous les répondants n'ont jamais connu le chômage. Le pourcentage s'élève à près de 80% pour les diplômés des deuxième et troisième cycles. Pour ces derniers, on chôme moins mais le chômage risque de durer plus longtemps. On semble, à ce niveau, plus conscient de la valeur de ses connaissances et on considère que les études sont un moyen d'obtenir des emplois plus intéressants.

---

(1) *Relance à l'université*, ministère de l'Éducation du Québec, août 1978. (Sondage réalisé auprès d'un échantillonnage de 10 000 diplômés de l'année 1975).

Quant au salaire, cette enquête indique que le salaire moyen pour les diplômés du premier cycle était de $17 800 et de $22 600 pour ceux du deuxième cycle (salaires au printemps 1978).

Quelle que soit l'appartenance socio-économique de l'étudiant, c'est la discipline qu'il choisit qui demeure l'élément déterminant quand vient le temps de se trouver un emploi. Les deux tableaux suivants présentent quelques-unes de ces disciplines parmi les meilleures (tableau 28) et d'autres parmi les moins bonnes (tableau 29) en termes de capacité pour les finissants à se trouver un emploi.

Tableau 28

Disciplines universitaires ayant les meilleures performances en termes d'emplois

Discipline	Diplômés aux études %	Diplômés au travail % (temps plein)	Chômage %	Diplômés au travail % (temps partiel)
Médecine	6	93	0	1
Médecine dentaire	4	96	0	0
Droit	4	90	2	3
Optométrie	0	100	0	0
Sciences religieuses	4	92	1	4
Médecine vétérinaire	7	93	0	0
Foresterie et géodésie	0	96	0	0
Informatique	0	94	4	1
Génie chimique	0	100	0	0
Génie métallurgique	0	100	0	0
Génie industriel	0	100	0	0
Génie électrique	0	100	0	0
Criminologie	0	100	0	0
Administration	2	92	4	1
Finance	0	100	0	0
Marketing	0	98	2	0
Éducation physique	3	94,5	1	1
Actuariat	0	100	0	0

Source: *Relance à l'université*, ministère de l'Éducation du Québec, août 1978

Tableau 29

Disciplines universitaires ayant les moins bonnes performances en termes d'emplois

Discipline	Diplômés aux études en %	Diplômés au travail en % (Temps plein)	Chômage en %	Diplômés au travail en % (Temps partiel)
Agriculture et alimentation	1	52	16	31
Musique	13	56	5	20
Biologie	24	69	5	0
Diététique et nutrition	5,5	71,5	10	13
Sciences de la terre	39	59	0	13
Architecture	10	71	18	1
Journalisme	4	74	16	6
Philosophie	22	55	12	7
Anthropologie	48	37	0	6,5
Sciences politiques	27	59	4	0
Arts (autres que arts appliqués et arts plastiques)	10	48	24	10
Littérature	6	70	13,5	10

Source: Relance à l'université, ministère de l'Éducation du Québec, 1978.

Aux niveaux secondaire et collégial

Le tableau 30 donne un aperçu de la répartition de la clientèle de l'enseignement professionnel (inscrite dans les institutions publiques) par niveau tout en tenant compte du nombre d'institutions impliquées et du nombre d'options offertes (voies de sortie).

Tableau 30

Caractéristiques de l'enseignement professionnel aux niveaux secondaire et collégial pour l'année 1978

	Niveaux	
	secondaire[1] (polyvalente)	collégial[2] (CEGEP)
Nombre d'établissements	300	40
Nombre d'étudiants	100 000	56 000
Nombre d'options offertes	130	40

Source: Relance, ministère de l'Éducation du Québec, août 1978.

(1) Au niveau secondaire le nombre des étudiants inscrits à l'enseignement professionnel représente environ 22% de l'ensemble des étudiants inscrits (des deux dernières années du secondaire) dans les écoles publiques.

(2) Au niveau collégial le nombre des étudiants inscrits à l'enseignement professionnel représente 48% de l'ensemble des étudiants inscrits.

Les diverses données statistiques issues de *Relance*[1] pour les cinq dernières années (y compris 1977) indiquent qu'au niveau collégial 80% des étudiants sortant (diplômés et non diplômés) du professionnel se trouvent un travail à plein temps dans les six semaines qui suivent la fin de leurs études. Il est à noter que les étudiants sortant du secteur général chôment plus (65% d'entre eux se trouvent du travail à plein temps dans les six semaines qui suivent la fin de leurs études) que ceux du secteur professionnel, et gagnent moins. De plus, cette même enquête démontre que 60% des étudiants sortant du niveau collégial professionnel occupent un emploi qui a une relation directe avec la spécialité étudiée.

Les données statistiques provenant de ces mêmes études indiquent qu'au niveau secondaire, 75% des étudiants sortants se trouvent du travail dans les sept semaines qui suivent la fin de leurs études. Quant aux taux de correspondance études-travail, il se situe en moyenne, pour les sortants de ce niveau, à 50%.

La situation est donc relativement satisfaisante pour le niveau collégial. Cependant, des mesures importantes seront éventuellement nécessaires au niveau secondaire afin de mieux ajuster le type de formation aux besoins du marché du travail; en effet, un finissant sur deux ne trouve pas de travail dans sa spécialisation.

Tableau 31

Nombre de diplômés qui se sont dirigés en juin 1977 et juin 1978 vers le marché du travail et prévisions pour juin 1979
(enseignement régulier)

Secteur	Niveau	Juin 1977	Juin 1978	Juin 1979[2]
Professionnel	secondaire	18 205	18 170	17 190
	collégial	24 165	24 175	23 880
Général	secondaire	32 785	31 146	28 032
	collégial	16 801	17 000	17 100
Total		**91 956**	**90 491**	**86 292**[3]

En parallèle à ce système régulier d'enseignement aux niveaux universitaire, collégial et secondaire, il existe également un système de formation professionnelle des adultes. C'est l'objet de la section suivante.

---

(1) *Relance*, ministère de l'Éducation du Québec, juin 1977.
(2) Prévisions faites à partir de la clientèle inscrite en septembre 1978 et du nombre de diplômés issus des trois années précédentes.
(3) Nouveaux « arrivants » de l'enseignement régulier qui seront à la recherche d'un emploi à compter de janvier 1979.

9.2.2 Les programmes de formation professionnelle de la main-d'oeuvre adulte

La formation et la qualification professionnelle demeurent les principaux instruments d'une politique de main-d'oeuvre. On présentera ici quelques données sur les programmes gouvernementaux de formation professionnelle. Cette analyse laisse de côté les programmes internes des entreprises, non parce qu'ils sont négligeables, mais plutôt parce que les informations à leur sujet sont trop parcellaires.

Les programmes

Parmi les programmes gouvernementaux de qualification, *le programme fédéral de formation de la main-d'oeuvre canadienne* (PFMC) occupe une place centrale par son ampleur ($159 millions au Québec seulement pour l'année 1976-1977). Par ce programme, la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada achète des cours de formation en institution au Québec, subventionne des projets de formation en industrie soumis par les employeurs et verse des allocations de formation aux stagiaires des cours en institution à temps plein. Le tableau 32 décrit les clientèles de ce programme pour la période 1974-1977. Par ailleurs, au niveau provincial, la Loi sur la formation et la qualification professionnelle de 1969, qui visait notamment à établir des structures de consultation et de participation des partenaires sociaux aux programmes de formation (via les commissions de formation professionnelle et les comités consultatifs régionaux), établissait aussi les cadres de deux programmes: *le système d'apprentissage et le programme de reclassement.*

Tableau 32

Stagiaires ayant entrepris un cours du PFMC au Québec, en Ontario et au Canada 1974-1977

En institution	QUÉBEC en nombre	en %	ONTARIO en nombre	en %	CANADA en nombre	en %
Cours de métier	78 477	35,5	78 681	29,1	284 024	30,2
Cours de langue	12 371	5,6	15 615	5,8	33 901	3,6
Cours préparatoire	63 824	28,9	52 124	19,2	182 550	19,4
Apprentissage	10 425	4,7	55 218	20,4	202 277	21,5
Total	**165 007**	**74,7**	**201 638**	**79,5**	**702 752**	**74,7**
En industrie	55 861	25,3	69 152	25,5	237 496	25,3
Total à temps plein	220 958	100,0	270 790	100,0	940 248	100,0
Total à temps partiel	182 882	—	8 177	—	209 805	—
Grand total	**403 847**	**—**	**278 967**	**—**	**1 150 053**	**—**

Source: Rapports statistiques de la Commission de l'emploi et de l'immigration du Canada.

Quelques indices de performance

Pour évaluer l'adéquation de la formation aux besoins du marché du travail, on utilise le plus souvent, comme indice objectif, la situation d'activité des étudiants après les cours. Des données sur ces sujets sont disponibles pour les cours en institution à temps plein et plus spécialement pour les cours de métier et les cours préparatoires à la formation professionnelle qui occupent une place considérable dans les efforts consacrés à la formation de la main-d'oeuvre. Ces données nous révèlent ainsi qu'au cours des cinq dernières années (incluant 1977) près de 70% des stagiaires des cours de métiers interrogés trois mois après leur formation avaient trouvé un emploi alors que 47% étaient toujours en formation et 20% étaient demeurés en chômage. On peut donc noter qu'à l'instar des programmes réguliers cités précédemment, la performance des stagiaires issus de cours au niveau secondaire n'est ni meilleure ni pire.

Dans l'ensemble cependant, il faut conclure à un succès relatif des cours de métiers puisqu'une proportion plus faible des finissants se trouvent du travail dans les premiers mois qui suivent la fin de leurs études, par rapport aux finissants du secondaire professionnel régulier (70% vs 75%). Quant aux cours préparatoires, leur succès semble mitigé (plus de 40% des finissants sont en chômage ou inactifs); il faut cependant rappeler que ces étudiants n'ont le plus souvent qu'un cours secondaire non terminé et n'ont pas de spécialité.

9.3. Des programmes de formation pertinents et concertés

Ces résultats relatifs indiquent la nécessité de certaines modifications afin de rendre le système de formation professionnelle des adultes mieux adapté aux besoins et plus efficace. Il serait aussi opportun à ce niveau de clarifier les champs d'interventions des ministères des deux paliers de gouvernement qui sont en cause.

Face au développement technologique rapide et à l'évolution des contenus de travail, la plupart des pays industrialisés ont pris le parti de ne pas pousser trop tôt et trop loin la spécialisation de l'enseignement professionnel. Cela implique *une responsabilité accrue de l'entreprise* en ce qui concerne la préparation spécifique et immédiate à un emploi.

Il doit y avoir à ce niveau une plus grande collaboration entre les parties impliquées dans le processus de la formation professionnelle.

À ce sujet, il convient de souligner particulièrement l'expérience intéressante de l'industrie aérospatiale au Québec. Pour contrer la pénurie de personnel de cette industrie, l'on a assisté, récemment, à une collaboration intense et étroite entre plusieurs ministères, cinquante-quatre industries et plusieurs syndicats. Cela a permis de mettre sur pied des cours spécialisés pour les métiers les plus affectés par la pénurie. Le nombre de places à l'Institut d'aérotechnique du CEGEP Édouard Montpetit notamment a doublé au cours de cette période. De plus, on a pu

noter une hausse de productivité de l'ordre de 30% dans l'ensemble des entreprises syndiquées.

L'État aura toujours un rôle important dans l'orientation de la formation et de la qualification professionnelle en procurant une connaissance appropriée des marchés de travail sectoriels, régionaux et locaux. Cependant, les autres partenaires socio-économiques ont également une responsabilité de premier plan en la matière. C'est de la concertation de l'ensemble de ces partenaires que peut naître une politique de main-d'oeuvre adaptée à notre réalité sociale et économique.

CHAPITRE 10

LA QUALITÉ DE LA VIE AU TRAVAIL [1]

Cette tendance vers la recherche de la qualité de la vie au travail (QVT) va de pair avec la croissance économique et une scolarisation poussée de la main-d'oeuvre. Elle apparaît aussi suite à l'affirmation plus grande des différences socio-culturelles qui rend à son tour légitimes l'existence et l'expression des différences individuelles dans les milieux de travail. Elle accompagne également l'importance grandissante que l'État accorde au rôle de protection des biens et des personnes, notamment la protection des emplois, de la santé et de la sécurité au travail. Malgré l'importance fondamentale qu'elle revêt, la question de la santé et de la sécurité au travail ne sera pas traitée dans ce chapitre puisqu'elle est sur le point de faire l'objet de discussions en Commission parlementaire.

La qualité de la vie au travail est une notion qui peut avoir plusieurs acceptations. Pour certains, elle est synonyme de qualité de l'environnement physique et psychologique au travail, ou encore de démocratie industrielle par la participation des travailleurs à la vie de l'entreprise. Pour d'autres, et principalement pour les administrateurs, la qualité de la vie au travail englobe tout effort déployé en vue d'augmenter la productivité en améliorant le facteur humain plutôt que les facteurs financiers ou technologiques. Des modifications du système de production, des styles de management et d'encadrement vont dans ce sens.

La qualité de la vie au travail pose-t-elle un problème au Québec? Dans le domaine des relations de travail, le Québec, comme la plupart des pays industrialisés, vit depuis quelques années, des tensions pour le moins complexes.

S'ajoutent aux arrêts de travail (grèves ou lock-out) d'autres comportements organisationnels qui, s'ils alertent moins l'opinion publique, n'en sont pas moins ressentis très vivement par les dirigeants d'entreprise. L'augmentation de l'absentéisme, du roulement et des retards, de même que la difficulté de hausser la productivité ne sont que quelques exemples des manifestations de l'insatisfaction des travailleurs à l'égard de leur emploi. Ainsi, certaines associations patronales, en particulier le Centre des dirigeants d'entreprise et quelques associations syndicales se penchent depuis quelque temps sur ce problème de fond.

---

(1) Ce chapitre est inspiré de deux études, une première présentée par messieurs M. BOISVERT, M. CÔTÉ et J.M. TOULOUSE du groupe de recherche sur la Qualité de la vie au travail, HEC, Montréal, janvier 1979 (sont également membres de ce groupe: P. DARAGON, V. FÉLIX, R. THÉRIAULT et R. DENIS), un deuxième texte développé par le ministère du Travail et de la Main-d'oeuvre.

10.1 Quelques expériences québécoises

Dans la section qui suit, nous allons tenter de faire le point sur la situation québécoise à partir de quelques illustrations tirées d'une banque de cinquante cas constituée par le « Groupe de recherche sur la Qualité de la vie au travail » de l'école des HEC[1]. Il s'agit bien sûr d'expériences limitées en nombre, que l'on ne prétend en aucune façon, présenter comme des modèles à suivre, mais qui sont présentées uniquement pour illustrer les efforts amorcés dans ce domaine.

10.1.1 Les changements organisationnels

Il est possible d'observer des types de changement organisationnel qui visent à améliorer l'environnement physique et psychologique du travailleur.

Les changements technologiques

Ces expériences visent à modifier la cadence du travail ou encore à opérationnaliser une technologie qui permet une réduction des contraintes physiques et matérielles du travail.

Trois entreprises sur les cinquante cas observés ont systématiquement accepté des modifications de l'outillage, de la machinerie et de sa disposition pour tenir compte des exigences « humaines ». On a, par exemple, refusé un niveau maximum d'automatisation ou accepté la réalisation de pièces d'équipement par des ouvriers, ou encore remis en cause une technologie de pointe trop ennuyeuse pour les employés.

Les changements dans l'environnement physique

Ces changements tentent d'éliminer les conséquences physiques ou physiologiques néfastes du travail: programmes de réduction du bruit, d'amélioration de l'éclairage, d'élimination des poussières ou des gaz nocifs.

Les comportements étant affectés par l'environnement physique, l'entreprise peut augmenter sa productivité en le modifiant. Des mesures incitatives jointes à la recherche et à l'éducation pourraient inciter l'entreprise à ces changements. Trois entreprises ont effectué avec succès des modifications dans l'ambiance physique en visant non pas uniquement la protection de la santé, mais aussi l'établissement d'un meilleur climat de travail.

---

(1) Cette banque dont l'élaboration remonte à 1976, contient la description d'expériences menées par des organisations québécoises pour améliorer la QVT. La majorité des expériences ont eu lieu dans les grandes entreprises du secteur manufacturier. Une minorité de ces expériences portent sur des initiatives de création et/ou de protection d'emplois. Les entreprises initialement contactées à la suite d'informations privilégiées, sont visitées annuellement pour permettre la mise à jour du dossier. On estime qu'un « cas » devra être suivi pendant cinq années avant d'en obtenir une description fidèle.

Les changements dans les horaires de travail

Environ cent cinquante entreprises québécoises ont déjà adopté de nouvelles formes d'horaires de travail (horaires variables ou semaine comprimée). Cet assouplissement de certaines contraintes des conditions de travail est loin d'être négligeable pour les travailleurs en général, et peut même attirer sur le marché du travail certaines tranches de la population qui ne peuvent s'astreindre aux horaires plus conventionnels.

10.1.2 La démocratie industrielle

L'implication des travailleurs dans le processus de décision de l'entreprise constitue une évolution qui pourrait permettre aux travailleurs un épanouissement personnel et une réalisation de soi sur les lieux mêmes où ils passent la plus grande partie de leur temps.

À un de ses colloques, le Centre des dirigeants d'entreprise déposait un document qui déclarait que « la méthode la plus favorable à l'épanouissement des hommes en même temps qu'à l'accroissement de la productivité peut consister, pour l'entreprise de taille moyenne notamment, à introduire le processus de participation à partir de la base et à ajuster le rôle des cadres aux exigences de cette politique ».(1)

D'autre part, comment motiver, et même retenir une main-d'oeuvre formée et expérimentée? Pour demeurer dynamiques et rentables, les entreprises québécoises doivent chercher davantage à intéresser leurs ressources humaines, soit par l'accès à la propriété et au financement interne, soit par l'implication dans l'orientation et la planification, soit encore par la répartition des bénéfices.

Il existe plusieurs formes de participation des travailleurs et elles se distinguent, entre autres, en fonction de leur objet.

La participation relative aux conditions de travail

En Amérique du Nord, la négociation collective demeure, de loin, le principal mécanisme de participation des travailleurs. Ce mode de participation, bien qu'indirect, permet à un employé d'exercer une certaine influence sur les décisions qui concernent ses conditions d'emploi et de travail. Au fil des ans, le « champ du négociable » s'est sensiblement élargi et certains aspects de la gestion qui n'étaient assumés que par le service du personnel d'une entreprise sont à présent soumis à la négociation.

La participation à la gestion au niveau de l'atelier

Certaines entreprises ont mis sur pied des programmes visant à accroître la participation des travailleurs au niveau de l'atelier. Ainsi, au Québec, retrouve-t-on quelques expériences d'enrichissement des tâches qui visent à « déparcelliser »

---

(1) *Relations de travail, nouvelles orientations*, Colloque de COC, 7 février 1978.

les postes et à accroître l'autonomie des travailleurs. D'une part, dans une tâche enrichie, le cycle des opérations est allongé de façon à rendre la tâche plus « signifiante ». D'autre part, les tâches exigent plus de responsabilité de la part de l'employé et ce dernier a une plus grande latitude quant à l'organisation de son propre travail.

Cinq entreprises ont tenté, à des degrés divers, de rendre les tâches plus variées notamment en incluant des opérations d'inspection, d'arrêt et de démarrage des machines dans leur sphère d'autonomie. Deux autres ont systématiquement voulu donner aux employés une image globale des processus de transformation, des contraintes et objectifs globaux de la firme. Quatre entreprises ont cherché à procurer aux ouvriers l'instrumentation et l'information nécessaires à l'auto-contrôle, le contremaître agissant alors comme personne-ressource (la propriété n'est pas alors la base de l'exercice, comme ce serait le cas dans des entreprises autogérées).

La participation aux profits ou aux résultats

Bien que cette formule soit très répandue aux États-Unis (en 1973, on y dénombrait 250 000 plans de partage des profits dans autant d'entreprises), elle est encore marginale au Québec. Certaines entreprises ont instauré un système d'intéressement monétaire (redistribution des bénéfices sous forme de bonis ou d'actions). L'expérience de Bell Canada est bien connue à ce chapitre.

Les cinq cas de la banque de données des HEC mettent en évidence le pouvoir stimulateur de cette hypothèse. Une fois mise en place, une telle mesure apparaît vite normale pour les diverses parties concernées.

La participation à la gestion de l'entreprise

La co-gestion, qui implique une représentation ouvrière au conseil d'administration, est déjà en vigueur dans certains pays européens. Cette formule est de plus en plus populaire tel que le démontre l'émergence de coopératives de production ou de consommation. Les diverses expériences d'auto-gestion ou de co-gestion font aussi école. Les cinq cas étudiés soulèvent l'enthousiasme des employés tout en connaissant des degrés variables de succès.

L'homme cherche tout autant à assouvir au travail ses besoins d'appartenance, d'affiliation et d'épanouissement personnel que ses besoins économiques. Tous les cas cités reflètent cette réalité mais cela est surtout manifeste chez treize entreprises qui la reconnaissent de façon tangible en développant, par exemple, une plus grande participation des employés à la prise de décision.

La participation à la propriété

Les expériences québécoises de participation à la propriété et d'auto-gestion ont connu une bonne part de publicité. Le terme auto-gestion utilisé pour qualifier certaines expériences québécoises a été souvent utilisé abusivement par rapport à la volonté des acteurs impliqués qui, le plus souvent, ne voulaient que sauver

leurs emplois. Même si, en principe, les travailleurs qui sont actionnaires de leur entreprise ont droit de regard sur tous les aspects de la gestion, il ressort, entre autres choses, du bilan des tentatives québécoises, que ce pouvoir sur la gestion peut être fort limité en pratique. Par ailleurs, les expériences auront mis en évidence le fait que l'on ne peut s'improviser gestionnaire du jour au lendemain. En ce sens, l'éducation économique, l'information financière et l'apprentissage de la gestion ne pourront qu'améliorer les chances de réussite de telles expériences.

L'accès à la propriété, dans quelques expériences québécoises, est réalisé par des cadres supérieurs qui s'ajoutent aux anciens propriétaires ou les remplacent par des travailleurs qui achètent le capital-actions de leur entreprise, ou encore parce qu'elle est en difficulté ou parce que le propriétaire désire se retirer des activités. En effet, plusieurs expériences de participation à la propriété ont été motivées ou provoquées par la nécessité du maintien ou de la création d'emplois, comme une réponse à la fermeture d'usines ou comme une solution ou chômage.

Les coopératives constituent le meilleur exemple de cette forme de participation à la propriété. Dans les petites coopératives, surtout de production, l'auto-gestion est réelle mais, dans les plus grandes, cette participation est souvent nominale.

10.2 À la recherche des stratégies d'intervention

Qui a pris l'initiative de suggérer des changements dans l'organisation de la vie au travail? Lorsque l'effort porte sur la réorganisation du travail, ce sont les propriétaires et les gestionnaires qui ont proposé aux employés ou aux syndicats une expérimentation à partir d'hypothèses différentes. Dans les cas où il s'agissait de sauver des emplois ou de démocratiser l'organisation en modifiant fondamentalement le modèle d'autorité, ce sont les ouvriers qui ont proposé les changements. Dans le cas où l'on modifie l'ambiance du travail ou la relation travail et vie privée, on note la présence de plusieurs intervenants parmi lesquels le gouvernement tient une place centrale.

Quelles stratégies d'intervention peut-on considérer si l'on veut encourager, au Québec, l'expérimentation pour améliorer la qualité de la vie au travail? On peut discerner à partir de l'étude de la littérature et des cas de changement au moins six stratégies[1].

— La première est celle de la *négociation*. On supposera alors que l'expérimentation émergera du maintien et du renforcement des mécanismes de négociation déjà en place. On ne cherche alors qu'à accélérer le rythme du processus existant.

(1) Selon la typologie développée par le groupe des HEC

— La deuxième stratégie est celle de la *concertation* dont la Suède est l'exemple le plus frappant. Gouvernement, patronat et syndicat s'entendent souvent par le biais d'organismes tripartites pour définir et encourager l'expérimentation dans les milieux de travail.

— La troisième stratégie peut être qualifiée de *scientifique*, c'est-à-dire qu'elle est fondée sur l'expertise. Notamment en Amérique du Nord, l'on croit qu'à mesure que les connaissances deviennent disponibles, elles seront utilisées par les organisations et, ce faisant, qu'il y aura diffusion lente mais automatique du savoir à la pratique.

— La quatrième stratégie est celle de l'« *entrepreneurship* ». Il s'agit de laisser jouer la libre entreprise et d'attendre que des individus proposent des expériences d'amélioration de la qualité de la vie au travail.

— La cinquième stratégie est *coercitive*; on la retrouve notamment en France. Elle est généralement appuyée par la création d'organismes consultatifs et incitatifs mais dont l'action s'appuie sur la législation.

— La dernière stratégie que l'on peut qualifier de *mixte* combine deux ou plusieurs des stratégies précédemment mentionnées. Le plus bel exemple est sans doute celui de l'Allemagne où l'on retrouve des éléments de stratégies coercitives et de concertation.

Peut-on généraliser à l'ensemble de l'économie québécoise les expériences auxquelles on a fait allusion? Il est présentement impossible de l'affirmer ou de le nier. Les expériences sont actuellement trop isolées, pas suffisamment représentatives de leur secteur d'activités et, dans l'ensemble, tellement récentes qu'il serait abusif d'en tirer des prescriptions universelles. De plus, mentionnons que la majorité des expériences n'ont pas fait, au Québec, l'objet d'une évaluation systématique, bien qu'en Suède et aux États-Unis, certaines d'entre elles aient été évaluées avec une rigueur respectable.

Ce qui importe, ce n'est pas d'imposer des interventions pour accroître la « Qualité de la vie au travail » à tous les secteurs mais de s'entendre pour expérimenter dans plusieurs entreprises et secteurs industriels.

Les différents partenaires sociaux pourraient alors jouer un rôle critique par rapport aux expériences et ainsi, des modèles pourraient se développer progressivement et être généralisés.

CONCLUSION

Les partenaires sociaux consultés avant la conférence au sommet de Montebello ont convenu que les conditions de la croissance économique et du progrès social passaient par l'accès aux marchés, l'orientation des investissements et la qualité des ressources humaines. Dans ce document, nous avons repris ces mêmes préoccupations pour essayer de fournir le plus d'informations pertinentes à la définition d'une même problématique, première étape dans la recherche de solutions. Les renseignements se veulent factuels plus qu'explicatifs des différents problèmes de notre vie économique et sociale. Les auteurs de ce document espèrent que ce bilan puisse servir de base à la discussion puisqu'il suit dans son développement, le cheminement même de la conférence.

L'ordre du jour de la conférence

Les principaux décideurs québécois réunis à Montebello chercheront à identifier des intérêts convergents et des responsabilités partagées autour, entre autres, des points suivants:

— les marchés internes et les marchés d'exportation,

— les sources et les secteurs prioritaires d'investissement,

— les ressources humaines: la main-d'oeuvre, les travailleurs, les dirigeants, les relations de travail et la vie dans l'entreprise.

Vers un développement contractuel?

Au delà de la tension Capital — Travail — État, il réside ou des conflits sociaux ou une mentalité de responsabilités partagées entre les principaux partenaires qui ont le choix de la convergence de leurs intérêts.

D'une part, l'entrepreneur cherche à améliorer la productivité, qu'il la nomme efficacité, profitabilité, rentabilité, qu'elle soit constituée de la qualité des facteurs: matières premières, ressources humaines, technologie, financement, management ou marchés.

D'autre part, le travailleur cherche, en échange, la protection de son emploi, la hausse de ses revenus et la qualité de la vie au travail.

Enfin, l'État parce que les attentes sociales se dirigent vers lui, assure une adaptation sans rupture aux changements socio-économiques, impliqué lui-même alors comme agent central du développement.

Ce que la conférence de Montebello va mesurer, c'est notre capacité d'initiative économique. En particulier, les décideurs de Montebello négocieront notre capacité d'initiative économique.

Cependant, ce ne sont ni les facteurs économiques, ni les facteurs sociaux qui jouent le rôle central,mais la relation entre eux. Place donc au dialogue entre les acteurs, celui qui réunit les partenaires sociaux dans un développement contractuel du Québec.

ANNEXES

Annexe I

Indicateurs des prix, des coûts et des salaires
Québec et quelques pays de l'OCDE
Pourcentages de variation annuelle

	Moyenne 1964/78	Moyenne 1974-1978	Moyenne 1964/78	Moyenne 1974-1978
	QUÉBEC		CANADA	
Prix à la consommation (IPC)	5,2	9,1	5,8	9,2
Salaires et traitements totaux	11,6	14,5	12,7	14,6
... par employé (ST)	9,1	12,7	9,5	11,8
Salaire nominal, industries manufacturières	8,2	11,3	8,1	10,6
Gains réels par employé (ST-IPC)	3,9	3,6	3,7	2,6
Productivité (PIB réel/emploi)	1,9	1,5	1,8	0,6
Tendance séculaire de la position concurrentielle(1)	- 2,0	- 2,1	- 1,9	- 2,0
	ÉTATS-UNIS		ALLEMAGNE	
Prix à la consommation (IPC)	5,3	8,3	4,0	4,7
Salaires et traitements totaux	9,2	10,3	9,1	6,7
... par employé (ST)	7,0	8,1	9,6	8,1
Salaire nominal, industries manufacturières	6,5	8,6	8,3	7,7
Gains réels par employé (ST-IPC)	1,7	- 0,2	5,6	3,4
Productivité (PIB réel/emploi)	1,2	0,1	4,2	3,2
Tendance séculaire de la position concurrentielle(1)	- 0,5	0,3	- 1,4	- 0,2
	FRANCE		ROYAUME-UNI	
Prix à la consommation (IPC)	6,7	10,8	9,2	16,1
Salaires et traitements totaux	12,8	15,5	12,0	17,6
... par employé (ST)	12,3	15,6	12,1	17,6
Salaire nominal, industries manufacturières	11,8	15,4	11,8	17,0
Gains réels par employé (ST-IPC)	5,6	4,8	2,9	1,5
Productivité (PIB réel/emploi)	4,0	3,0	2,4	0,8
Tendance séculaire de la position concurrentielle(1)	- 1,6	- 1,8	- 0,5	- 0,7

Sources: OCDE, *Perspectives économiques de l'OCDE*, décembre 1978; OCDE, *Principaux indicateurs économiques*; OCDE, *Comptes nationaux des pays de l'OCDE, 1978 et 1976*; Statistique Canada; OPDQ, Direction générale de la planification.

(1) La position concurrentielle est exprimée en termes réels; c'est l'équivalent de l'inverse du coût unitaire de production de l'économie. La formule est la suivante: productivité réelle / gains réels par employé. Rappelons que ces calculs sont préliminaires.

Annexe II

Distribution de l'emploi dans le secteur manufacturier, Québec, Ontario et Canada 1977

	QUÉBEC			ONTARIO			CANADA	
	Nbre	Répartition	Répartition Québec/ Canada	Nbre	Répartition 1977	Répartition Ontario/ Canada	Nbre	Répartition
	(000)	(%)	(%)	(000)	(%)	(%)	(000)	(%)
Biens non-durables								
— Aliments et boissons	68	12,0	26,7	95	10,3	37,3	255	13,3
— Tabac	5	0,9	55,6	4	0,4	44,4	9	0,5
— Caoutchouc et plastiques	16	2,8	29,6	37	4,0	60,7	61	3,2
— Cuir	12	2,1	33,3	16	1,7	53,3	30	1,6
— Textile	28	4,9	37,3	26	2,8	43,3	60	3,1
— Bonneterie	9	1,6	42,9	5	0,5	31,3	16	0,8
— Habillement	74	13,1	63,8	24	2,6	22,2	108	5,6
— Papier	40	7,1	30,3	48	5,2	36,9	130	6,8
— Imprimerie	34	6,0	28,8	59	6,4	49,2	120	6,3
— Prod. du pétrole et du charbon	6	1,1	20,7	9	1,0	31,0	24	1,3
— Industrie chimique	27	4,8	31,8	48	5,2	56,5	86	4,5
— Ind. manufacturières diverses	19	3,4	26,0	38	4,1	52,1	66	3,5
Total fabrication biens non durables	**338**	**59,8**	**35,0**	**409**	**44,2**	**42,4**	**965**	**50,5**
Biens durables								
— Bois	29	5,1	30,9	21	2,3	17,5	120	6,3
— Meuble	26	4,6	46,4	27	2,9	42,9	63	3,3
— Première transf. des métaux	36	6,3	30,0	69	7,5	57,5	125	6,5
— Fab. prod. métalliques	34	6,0	20,9	86	9,3	57,3	150	7,8
— Fab. de machines	17	3,0	17,0	70	7,6	67,3	104	5,4
— Équipement de transport	37	6,5	20,0	134	14,6	52,2	204	10,7
— Produits électriques	33	5,8	25,2	75	8,2	62,5	120	6,3
— Produits non-métalliques	17	3,0	29,8	29	3,2	50,9	61	3,2
Total fabrication biens durables	**229**	**40,3**	**24,2**	**511**	**55,6**	**54,0**	**947**	**49,5**
Total de toutes les industries	**567**	**100,0**	**29,7**	**920**	**100,0**	**48,1**	**1 912**	**100,0**

Note: À cause des arrondissements les totaux peuvent ne pas correspondre.
Source: Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, (chiffres compilés à partir du recensement de 1971).

Annexe III

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activités économiques et selon l'affiliation, Québec — 1976

Secteur d'activités	CSD		CSN		CTC (FTQ)		FAT-COI-CTC (FTQ)	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Agriculture	17	2,0	321	38,9	488	59,1	—	—
Sylviculture	—	—	2 263	22,3	52	0,5	3 761	37,1
Mines	196	1,4	2 925	21,0	19	0,1	10 437	75,1
Primaire	**213**	**0,9**	**5 509**	**22,1**	**559**	**2,2**	**14 198**	**57,1**
Aliments	1 158	6,2	5 109	27,4	188	1,0	10 932	58,5
Boissons	33	0,8	139	3,3	788	18,8	1 450	34,6
Tabac	—	—	15	0,4	—	—	3 670	99,6
Caoutchouc	509	10,0	526	10,3	411	8,1	3 613	71,1
Cuir	1 829	43,8	—	—	—	—	2 349	56,2
Textile	9 202	58,1	—	—	95	0,6	6 446	40,6
Bonneterie	795	53,4	—	—	—	—	694	46,6
Habillement	3 971	12,0	—	—	110	0,3	28 593	86,2
Bois	1 432	16,3	1 577	17,9	234	2,6	5 359	60,9
Meubles	1 618	20,4	812	10,2	—	—	4 839	61,0
Papier	864	2,8	9 314	29,9	18 405	59,1	2 410	7,8
Imprimerie	87	0,9	1 354	13,7	25	0,3	8 385	85,1
Première transformation des métaux	272	1,5	2 470	13,4	163	0,9	8 282	45,1
Fabrication de produits de métal	834	6,6	1 726	13,7	945	7,5	8 469	67,2
Fab. de machines	611	11,2	266	4,9	407	7,5	3 897	76,4
Fab. d'équipement de transport	1 425	6,3	5 675	24,9	6 565	28,8	8 555	37,5
Fab. de produits électriques	895	4,6	1 038	5,4	270	1,4	7 550	39,1
Prod. minéraux non-métalliques	3 092	28,3	554	5,1	546	5,0	6 453	59,2
Fab. de produits du pétrole	116	4,9	—	—	—	—	672	28,4

Annexe III

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activité économique et selon l'affiliation, Québec — 1976

	Fraternité internationale des camionneurs		Indépendants		Autres		Total	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Agriculture	—	—	—	—			**826**	**100,0**
Sylviculture	—	—	4 065	40,1			**10 141**	**100,0**
Mines	—	—	330	2,4			**13 907**	**100,0**
Primaire	**—**	**—**	**4 395**	**17,7**			**24 874**	**100,0**
Aliments	1 107	5,9	191	1,0			**18 685**	**100,0**
Boissons	1 780	42,5	—	—			**4 190**	**100,0**
Tabac	—	—	—	—			**3 685**	**100,0**
Caoutchouc	25	0,5	—	—	—		**5 084**	**100,0**
Cuir	—	—	—	—			**4 178**	**100,0**
Textile	43	0,3	55	0,4			**15 841**	**100,0**
Bonneterie	—	—	—	—			**1 489**	**100,0**
Habillement	—	—	494	1,5			**33 168**	**100,0**
Bois	164	1,9	35	0,4			**8 801**	**100,0**
Meubles	—	—	669	8,4			**7 938**	**100,0**
Papier	137	0,4	—	—			**31 130**	**100,0**
Imprimerie	—	—	—	—			**9 851**	**100,0**
Première transformation des métaux	97	0,5	7 100	38,6			**18 384**	**100,0**
Fabrication de produits en métal	88	0,7	542	4,3			**12 604**	**100,0**
Fab. de machines	66	1,2	206	3,8			**5 453**	**100,0**
Fab. d'équipement de transport	144	0,6	431	1,9			**22 795**	**100,0**
Fab. de produits électriques	205	1,1	9 346	48,4			**19 304**	**100,0**
Prod. minéraux non-métalliques	260	2,4	—	—	(CSC)		**10 905**	**100,0**
Fab. de produits du pétrole	33	1,4	262	11,1	1 285	54,2	**2 368**	**100,0**

Annexe III (suite)

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activité économique et selon l'affiliation, Québec — 1976

Secteur d'activités	CSD		CSN		CTC (FTQ)		FAT-COI-CTC (FTQ)	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Industrie chimique	300	3,6	3 152	37,4	—	—	3 933	46,6
Ind. manufacturières diverses	772	14,9	325	6,3	605	11,6	3 491	67,2
TOTAL DES IND. MANUFACTURIÈRES	29 815	12,0	34 052	13,7	29 757	11,9	130 042	52,1
Bâtiment et travaux publics	4 206	5,4	16 141	20,7	2 130	2,7	55 036	70,7
Secondaire	**34 021**	**10,4**	**50 193**	**15,3**	**31 887**	**9,8**	**185 078**	**56,6**
Transport et entreposage	589	0,8	5 954	8,2	9 040	12,4	41 522	56,8
Communications	—	—	518	1,5	18 112	54,0	984	2,9
Électricité, gaz et eau	4	—	1 203	10,2	9 333	78,9	690	5,9
Commerce en gros	451	6,4	1 034	14,6	1 150	16,3	1 775	25,1
Commerce de détail	2 514	7,7	5 578	17,1	4 911	15,1	18 920	58,0
Finances, assurances et immeubles	54	2,2	980	40,0	—	—	1 416	57,8
Enseignement	186	0,1	23 331	17,5	6 455	4,9	1 859	1,4
Services médicaux et sociaux	1 455	1,7	48 911	57,1	5 025	5,9	10 869	12,7
Organisations culturelles	—	—	428	96,0	—	—	—	—
Divertissements et loisirs	—	—	229	4,7	299	6,1	3 867	78,6
Services fournis aux entreprises	—	—	533	35,1	—	—	602	39,7

Annexe III (suite)

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activité économique et selon l'affiliation, Québec — 1976

	Fraternité internationale des camionneurs		Indépendants		Autres		Total	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Industrie chimique	624	7,4	422	5,0			**8 431**	**100,0**
Ind. manufacturières diverses	—	—	—	—			**5 193**	**100,0**
TOTAL DES IND. MANUFACTURIÈRES	4 773	1,9	19 753	7,9	1 285 (F.A.T.-C.O.I.)	0,5	**249 477**	**100,0**
Bâtiment et travaux publics	243	0,3	—	—	128	0,2	**77 884**	**100,0**
Secondaire	**5 016**	**1,5**	**19 753**	**6,0**	**1 413**	**0,4**	**327 361**	**100,0**
Transport et entreposage	8 359	11,4	7 609	10,4			**73 073**	**100,0**
Communications	—	—	13 959	41,9			**33 573**	**100,0**
Électricité, gaz et eau	594	5,0	—	—			**11 824**	**100,0**
Commerce en gros	2 581	36,5	80	1,1			**7 071**	**100,0**
Commerce de détail	400	1,2	302	0,9			**32 625**	**100,0**
Finances, assurances et immeubles	—	—	—	—	(C.E.Q.)		**2 450**	**100,0**
Enseignement	—	—	18 614	14,0	82 548	62,1	**132 993**	**100,0**
Services médicaux et sociaux	—	—	19 357	22,6			**85 617**	**100,0**
Organisations culturelles	—	—	18	4,0	(F.A.T.-C.O.I.)		**446**	**100,0**
Divertissements et loisirs	382	7,8	80	1,6	58	1,2	**4 915**	**100,0**
Services fournis aux entreprises	368	24,2	15	1,0			**1 518**	**100,0**

Annexe III (suite)

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activité économique et selon l'affiliation, Québec — 1976

Secteur d'activités	CSD		CSN		CTC (FTQ)		FAT-COI-CTC (FTQ)	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Services personnels	10	0,8	85	6,7	137	10,7	82	6,4
Hébergement	—	—	59	0,8	1 054	13,4	6 724	85,8
Services divers	319	19,6	116	7,1	186	11,6	859	52,9
Administration publique	172	0,2	14 355	14,8	33 132	34,3	6 018	6,2
Tertiaire	**5 754**	**1,2**	**103 294**	**20,9**	**88 834**	**18,0**	**96 187**	**19,5**
Indéterminés	—	—	436	47,3	—	—	485	52,7
Ensemble des secteurs	**39 988**	**4,7**	**159 432**	**18,8**	**121 280**	**14,3**	**295 948**	**35,0**

Annexe III (suite)

Répartition des effectifs syndicaux par secteur d'activité économique et selon l'affiliation, Québec — 1976

	Fraternité inter-nationale des camionneurs		Indépendants		Autres		Total	
	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%	Nbre	%
Services personnels	203	15,9	762	59,5			**1 279**	**100,0**
Hébergement	—	—	—	—			**7 837**	**100,0**
Services divers	145	8,9	—	—			**1 625**	**100,0**
Administration publique	—	—	42 960	44,5			**96 617**	**100,0**
Tertiaire	**13 032**	**2,7**	**103 756**	**21,0**	**82 606**	**16,7**	**493 463**	**100,0**
Indéterminés	—	—	—	—			**921**	**100,0**
Ensemble des secteurs	**18 048**	**2,2**	**127 904**	**15,1**	**84 019**	**9,9**	**846 619**	**100,0**

Source: Delorme F. et Lassonde G. — *Aspects de la réalité québécoise — 1976*, M.T.M.O., Division générale de la recherche, juillet 1978.

LES DOCUMENTS DES CONFÉRENCES SOCIO-ÉCONOMIQUES

Chaque conférence donne lieu à la publication de documents de travail et d'un rapport officiel qui donne un cadre au «suivi». Ces documents sont disponibles dans les bureaux de l'**Éditeur officiel du Québec** ou par commande postale auprès de celui-ci.

1. **LE TRAVAIL**, point de vue sur notre réalité, le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.

2. **L'ÉCONOMIE**, point de vue sur notre réalité (une synthèse), le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.

3. **L'ÉCONOMIE**, document de référence: bilan et perspectives (étude analytique), le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.

4. **RAPPORT**, le Sommet économique du Québec, Pointe-au-Pic, mai 1977.

5. **LE TEXTILE PRIMAIRE**, pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, les conférences socio-économiques, Drummondville, septembre 1977.

6. **LE VÊTEMENT ET LA BONNETERIE**, pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, les conférences socio-économiques, Montréal, septembre 1977.

7. **LA CHAUSSURE**, pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977.

8. **LE MEUBLE**, pour des politiques et des mesures de stabilisation de l'industrie, les conférences socio-économiques, Victoriaville, septembre 1977.

9. **L'AGRO-ALIMENTAIRE**, pour une stratégie de développement, les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978.

10. **L'AGRO-ALIMENTAIRE**, Rapport, les conférences socio-économiques, Québec, avril 1978.

11. **LES PÊCHES MARITIMES**, pour une stratégie quinquennale, les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978.

12. **LES PÊCHES MARITIMES,** Rapport, les conférences socio-économiques, Gaspé, avril 1978.

13. **RÉFORME FISCALE,** 1- Fondements et principes, la revalorisation du pouvoir municipal, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

14. **RÉFORME FISCALE,** 2- Le Projet, la revalorisation du pouvoir municipal, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

15. **DÉMOCRATIE,** 1- Mécanismes électoraux, la revalorisation du pouvoir municipal, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

16. **DÉMOCRATIE,** 2- Mécanismes de décision, la revalorisation du pouvoir municipal, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

17. **DÉCENTRALISATION,** Perspective communautaire nouvelle, 1- Vue d'ensemble, la revalorisation du pouvoir municipal, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

18. **DÉCENTRALISATION,** Perspective communautaire nouvelle, 2- Expériences étrangères, la revalorisation du pouvoir municipal, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

19. **LA REVALORISATION DU POUVOIR MUNICIPAL,** Rapport, la Conférence Québec-municipalités, Québec, juin 1978.

20. **LE TOURISME,** Perspectives de relance, les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978.

21. **LES INDUSTRIES CULTURELLES,** Hypothèses de développement, les conférences socio-économiques, Québec, décembre 1978.

22. **LE TOURISME,** Perspectives de relance, rapport, les conférences socio-économiques, Sherbrooke, octobre 1978.